Viernes, 12 de julio de 2024 | Año XLVII | Número 13.502 1,80€



Wall Street

El acelerón de Tesla en Bolsa despista al mercado —P14

Solvencia

SG prevé una subida del rating de España —P15

Turismo

¿A qué indemnización tengo derecho si me pierden la maleta? —P9



CincoDías

www.cincodias.com

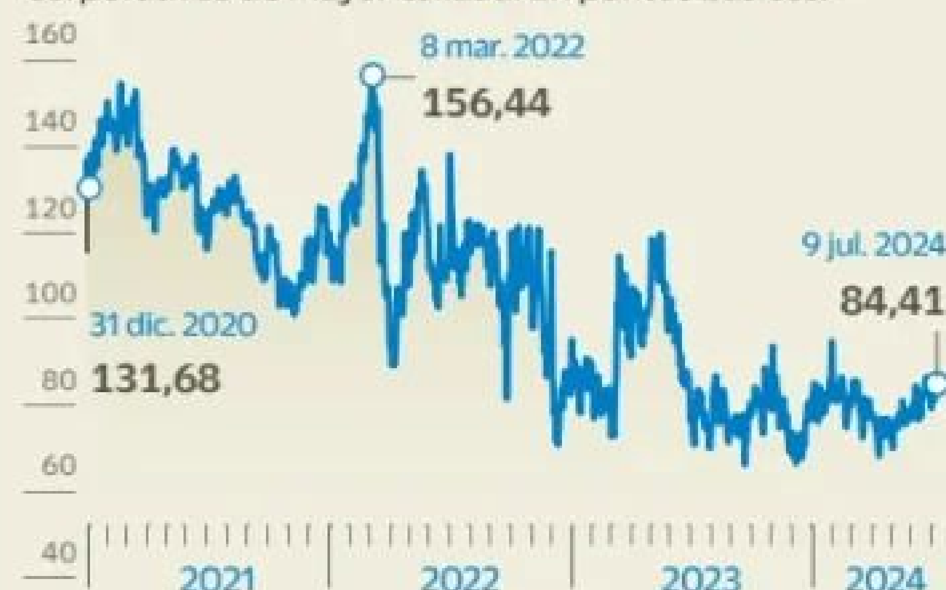
El Gobierno propone al PP nombrar a Escrivá gobernador del Banco de España

Supervisor. El Ejecutivo da el pistoletazo de salida a las negociaciones para consensuar el cargo

Banca. El rechazo al nombramiento del ministro entre las filas populares retrasa las conversaciones —P19

Diferencia de rentabilidad entre deuda pública y privada en EE UU

Entre el bono a 10 años estadounidense y los bonos corporativos de mayor calidad. En puntos básicos.



Adiós, diferencial; hola, rentabilidad: la nueva dinámica de la renta fija —P13



Los hermanos Luis y Mauricio Amodio. F. V.

Los Amodio buscan 100 millones para frenar a Atitlan

OHLA. La firma de inversión exige que su plan de recapitalización pase por el consejo de la constructora —P3

El gravamen empresarial en la OCDE se estanca en el mínimo del 21%

—P20. Editorial P2

Colonial, la socimi con el mayor núcleo duro gracias a Criteria —P5

Menéame, de referente mediático a una venta a precio de derribo



Internet. El agregador español, versión de Digg y Reddit, sale a la venta por apenas 200.000 euros

Medios. Pese a marcar una época, no encontró el modelo de negocio y fue eclipsado por las redes —P6

El juez de Popular pide a PwC y Santander avalar su responsabilidad —P4

La banca francesa no se sacude el castigo por la tormenta política —P16

La Bolsa sube el 0,89% con la moderación del IPC en EE UU —P14

El TJUE respalda el despido colectivo por la jubilación del empresario —P21

Editorial
Tributación a la baja

Tras desplomarse durante los años de la pandemia, la recaudación global por los impuestos sobre las empresas logró en 2021 regresar a los niveles precovid. Pero lo que aparentemente parece una recuperación plena, suena en realidad como un canto de sirena. Las compañías de todo el mundo abonaron a las Haciendas públicas una cantidad de impuestos similar a la de hace años, pero lo hicieron en un contexto en el que sus beneficios se habían disparado. La ecuación, por tanto, no deja lugar a dudas: los tipos impositivos –tanto nominales como efectivos– que soportan las empresas se han ido reduciendo poco a poco con el transcurrir de los años y se encuentran en su suelo histórico.

El último informe de estadísticas de los impuestos corporativos, publicado ayer por la OCDE, refleja que el tipo nominal medio disminuyó drásticamente desde el 28% anotado en el año 2000 al 21,7% de 2019. Desde entonces, el gravamen se ha mantenido estable, aunque ha seguido retrocediendo hasta llegar al suelo del 21,1% en 2024. Si se mira el tipo medio efectivo, que mide lo que realmente se paga tras descontar incentivos y exenciones, pasó del 21,6% de 2017 al 20,2% en 2023, último año con datos. Es decir, las empresas soportan una carga impositiva cada vez menor que se explica por la erosión de las bases imponibles, el traslado de beneficios a jurisdicciones de tributación laxa y la competencia fiscal entre países. España no es una excepción: su tipo nominal –legal, por así decirlo– es del 25%, pero el efectivo baja. En el caso de las multinacionales, por ejemplo, se redujo al 14,41% en 2021, el último ejercicio sobre el que se ofrecen cifras.

El consenso de la OCDE y de otros organismos internacionales, como el G20 o la UE, es claro. Para asegurar los ingresos fiscales de los Estados no queda otra que actuar de manera coordinada con el objetivo de blindar los impuestos y penalizar a aquellas jurisdicciones de tributación baja. El mínimo global del 15% para las grandes multinacionales, que ha echado a rodar en este 2024, es el primer paso para ello. Una veintena de exlíderes mundiales, de hecho, han pedido por carta esta misma semana a los mandatarios del G20 replicar ese modelo para gravar a los ultrarricos con un tipo efectivo de al menos un 2% sobre su patrimonio. Sin embargo, aunque necesarios, estos pasos son insuficientes y requieren de más avances y acuerdos globales para seguir combatiendo las prácticas de erosión de la base imponible y de traslado de beneficios. No es para menos. De ello dependen buena parte de los recursos públicos de los Estados. Y la percepción ciudadana de que existe justicia fiscal.

Las claves

1

Economía

Escrivá, una propuesta de gobernador del Banco de España destinada al fracaso



Sede del Banco de España. PABLO MONGE

Un viejo truco de negociación es empezar lanzando una propuesta kamikaze, que se sabe destinada al fracaso, para a continuación sustituirla por otra que es la que realmente se aspira a consensuar. La de José Luis Escrivá para el puesto de gobernador del Banco de España, trasladada por el Gobierno al PP, tiene toda la pinta de ser un trampantojo. Aunque Escrivá tiene currículum más que suficiente, el hecho de que sea ministro en ejercicio lo descalifica en la carrera, en la que se busca un perfil más independiente del poder político.

El acuerdo de PSOE y Partido Popular para la cúpula del Consejo General del Poder Judicial, tanto tiempo postergado, augura un diálogo más fluido para el supervisor financiero, aunque el nombramiento también esté en tiempo de prolongación. Sustituir a Pablo Hernández de Cos, que se ganó el respeto del mundo económico y político en sus seis años de mandato, no es sencillo, pero parece evidente que hay candidatos más adecuados que el titular de Transformación Digital y de la Función Pública.

2

Inversión

Tomar riesgos ya no se paga como antes... o es que el riesgo ya no es el de antes

Dicen los analistas que este año sí que sí es el año de la deuda. Y que, además, es el de la corporativa. Resulta curioso, porque los bonos empresariales no están pagando mucho mejor que la deuda pública (más segura, porque depende de una empresa, el Estado, que puede vivir 10 años en quiebra técnica sin despeinarse).

Hay quien habla de "agnosticismo" hacia los diferenciales. Que no importan, vamos: a los inversores les mueven las jugosas rentabilidades, aunque no sean mucho mejores. La buena noticia es que hay demanda, indicio de que los mercados confían en las empresas, que no pueden, como los Gobiernos, decidir con antelación lo que van a ingresar.

3

Empresas

Menéame, de revolucionar los medios a venderse a precio de saldo

Hubo una época en la que aparecer en Menéame era un éxito asegurado para los medios. El revolucionario Reddit español, transformado luego en un agregador de noticias, supo entender que el salto de las noticias a la web no se podía hacer con el tono y presentación del periódico de papel. Era una fábrica de clics.

Sin embargo, saber leer un mercado en un determinado momento puede llevar a la complacencia. Y en la era de internet, si parpadeas, te lo pierdes. Como le pasó al casete con el CD –y a este, a su vez, con la música en línea–, Menéame fue atropellado por los tiempos modernos: no supo competir con las redes sociales. Ahora, la empresa se vende a precio de saldo. Mientras, los periódicos se siguen imprimiendo.

4



No quiero gafarlo, pero si Inglaterra vence a España en la final de la Eurocopa, deberíamos celebrar la ocasión de alguna manera

Keir Starmer

PRIMER MINISTRO BRITÁNICO (QUE PIDIÓ DÍAS FESTIVOS POR ÉXITOS FUTBOLÍSTICOS CUANDO ESTABA EN LA OPOSICIÓN)

5

Lifestyle

El tabaco está volviendo, aunque quizás solo a las pantallas

Hay que asegurarse bien de que el cigarrillo está apagado, porque nunca se sabe cuándo puede reactivarse el fuego. Cuando parecía que el tabaco era un producto absolutamente proscrito de la vida saludable, del glamur, y casi hasta de la legalidad, algunos famosos e *influencers* han retomado esta combustible actividad. La regulación prohíbe la publicidad del tabaco en los medios tradicionales, pero las redes sociales podrían estar siendo la grieta por la que se cuela el humo.

Con todo, está por ver que la costumbre vuelva a extenderse entre una generación que, por lo demás, también se está alejando del alcohol. No tienen tiempo para más adicciones, enganchados como están (al igual que sus mayores) a las pantallas, viendo a otros fumar, beber... o mirar el móvil.

CincoDías

Directora
Amanda Mars

Subdirectores
Nuño Rodrigo y Daniel Toledo

Jefes de redacción
Fernando Sanz, Bernardo Díaz y Cecilia Castelló

Áreas
Raquel Díaz Guijarro *(Empresas)*, ***Laura Salces*** *(Mercados)*, ***Nuria Salobral*** *(Inversión)*, ***Natalia Sanmartín*** *(Opinión)*, ***Begoña Barba*** *(Suplementos)*

Gerente
José Luis Gómez Mosquera

Comercial publicidad
María Jesús García

Depósito legal: M-7603-1978.
Difusión controlada.
Edita **Ediciones El País, S.L.**

Empresas / Finanzas

Los Amodio aceleran para armar su ampliación en OHLA y frenar a Atitlan

El grupo inversor de Roberto Centeno y Aritza Rodero pide que se lleve a un consejo de la constructora su oferta de 75 millones más una segunda ampliación por la misma cantidad

JAVIER F. MAGARIÑO
MADRID

Nuevo viernes de tensión en OHLA con el segundo vencimiento, de momento definitivo, para el salvavidas lanzado por la firma de inversiones Atitlan. Se trata de una inyección de 75 millones de euros a través de un aumento de capital que la firma de Roberto Centeno y Aritza Rodero suscribiría dejando una parte minoritaria a Stoneshield, la gestora de Felipe Morenés (hijo de Ana Botín) y el empresario argentino del sector inmobiliario Juan Pepa. A continuación, se llevaría a cabo una segunda ampliación, por el mismo importe, con derecho de suscripción preferente para los accionistas, incluidos ya Atitlan y Stoneshield. Esta oferta no vinculante fue presentada el 28 de junio, se prorrogó una semana el pasado día 5 a la vista de que no había sido discutida en el consejo de OHLA, y apura sus últimas horas a la espera de que los hermanos Amodio, primeros accionistas (25,96%) y gestores de la constructora, la presenten ante el órgano de decisión.

La ofensiva de Atitlan, en un contexto de necesidad de caja en OHLA y de próximos vencimientos de deuda (60 millones en crédito este año y 206 millones en bonos en marzo de 2025), compite con el aumento de capital diseñado por los Amodio, por 100 millones y con derecho de suscripción preferente para los actuales partícipes de la compañía.

Los mexicanos Luis y Mauricio Amodio, presidente y vicepresidente de OHLA, respectivamente, se han comprometido a acudir con su 26% a este último refuerzo de OHLA, aportando 26 millones de euros. Con ello evitarían su dilución en el capital y seguirían al frente del consejo como primeros accionistas. Hasta la empresa madrileña han atraído al empresario mexicano Andrés Holzer, quien aportaría 25 millones a través de la sociedad Coapa Larca si la ampliación no es cubierta en su totalidad por los accionistas, o a través de un segundo aumento dedicado a la inmobiliaria mexicana en exclusiva. Por último, se negocia contra reloj con el presidente de Audax Renovables, José Elías Navarro, al que se piden otros 25 millones.

Se trata de llegar al consejo, que ha de convocar una junta extraordinaria en la que se vote la fórmula de recapitalización de la constructora, con los 100 millones de la ampliación asegurados. En el entorno de la constructora se reconoce que el aumento dirigido a los accionistas es el indiscutible plan A para los Amodio. En la dirección están seguros de que la entrada de ese dinero fresco conseguiría desbloquear otros 100 millones depositados ante la banca como garantía de avales.

Un encuentro previsto esta semana entre los Amodio y los representantes de Atitlan fue suspendido por la constructora, lo que deja entrever que las puertas de OHLA no están abiertas para el tándem Centeno-Rodero en las condiciones que proponen.

La oferta de la firma levantina conlleva un descuento significativo respecto a la cotización de OHLA en las últimas semanas. La cifra puesta sobre la mesa rondaría los 0,24 euros por título para una ampliación que en OHLA se considera a precio de derribo. Los Amodio invirtieron 87 millones de euros, entre 2020 y 2021, a un precio medio de 1,1 euros por título y la cotización de la firma de infraestructuras al cierre de ayer estaba muy cerca de su mínimo histórico, en los 0,33 euros.

Tampoco entra en los planes de la familia Amodio que dos nuevos inversores de perfil financiero, como son Atitlan y Stoneshield, tomen el papel de accionistas de referencia y la gestión del grupo al diluir considerablemente el paquete del 26% en manos de los mexicanos.





El presidente de OHLA, Luis Amodio, y el socio de Atitlan Roberto Centeno. FERNANDO VILLAR

Primera división

La inversión en OHLA es vista en Atitlan como una oportunidad para jugar en las grandes ligas empresariales. La constructora lleva años de duro saneamiento, pero tiene una marca consolidada, probada experiencia en el terreno de la obra civil y la gestión de infraestructuras, una larga trayectoria internacional, con especial peso en Estados Unidos, y una cartera de contratos por ejecutar con un peso de 7.800 millones. Su única exigencia en estos momentos es que Luis Amodio lleve la propuesta al consejo.

La operación de refuerzo de la compañía debe ir a una junta

La familia mexicana negocia la entrada del empresario José Elías

Para Atitlan, con inversiones enfocadas al sector agroalimentario, sería el estreno en el mundo de las infraestructuras a precio de saldo. Las mayores oportunidades se avistan en el mercado concesional, donde compiten los gigantes Ferrovial, ACS, Sacyr o Acciona. Hasta ahora, la levantina se ha dedicado a levantar proyectos desde cero, como el de las piscifactorías, renovables o la promoción de pistas de pádel, o a hacerse con pequeñas empresas en problemas.

La otra cara de su ofrecimiento, que dicen ver algunos en el entorno de OHLA, es la de un inversor de perfil financiero que podría terminar segregando negocios para hacer caja. Las más apetitosas serían las filiales constructoras estadounidenses, en una compañía que ya ha sacrificado numerosos activos para responder ante los acreedores.

La firma que lidera Roberto Centeno, yerno del empresario Juan Roig, haría vinculante su propuesta si es aprobada por el consejo de OHLA. Entonces se abriría una auditoría (*due diligence*), supeditándose la oferta a que el examen no aflore problemas insalvables. Es en este escenario donde el inversor reclamaría ya exclusividad e impondría una penalización de 10 millones a OHLA si se abre a negociar otra solución durante el citado periodo de análisis. Exigencias que enmarcan en los estándares del mercado.

La presión sobre los hermanos Amodio es considerable. Tienen tres asientos en el consejo frente a seis independientes, con lo que no está claro que su ampliación de capital dirigida a los accionistas se imponga al plan que lidera Atitlan. Eso sí, a la vista de los *quorum* que suelen reunir las juntas de OHLA, su opinión podría ser decisiva en la junta extraordinaria en que tenga que votarse la solución para OHLA.

En la junta de marzo de 2021 estuvo presente el 30,3% del capital; tres meses después, el 29 de junio, el *quorum* alcanzó el 31,64%; la mayor representación se anunció en la junta de junio de 2022, con un 36,8%, y en las reuniones de accionistas de 2023 y en la celebrada el pasado 28 de junio se volvió a bajar al 32,7% y 29,6%, respectivamente. En estos últimos años, el paquete del 26% de los Amodio ha tenido un peso del 70% al 88% entre la totalidad de los votos.

El juez de Popular pide a Santander y PwC que garanticen una posible responsabilidad civil

Calama insta a Anticorrupción a que solicite penas de prisión o el archivo

La diligencia es solo preparatoria y no implica ningún tipo de decisión procesal

NURIA MORCILLO
MADRID

El juez de la Audiencia Nacional que ha investigado el conocido como caso Popular, José Luis Calama, ha requerido a Banco Santander (como heredero del Banco Popular) y a la firma PwC (que auditó las cuentas de la entidad desaparecida) que aporten, en el plazo de tres días, las pólizas de seguro que pudieran tener contratadas con el fin de asegurar la posible responsabilidad civil en la causa abierta por las irregularidades en la ampliación de capital de Banco Popular en 2016, que está pendiente de ser juzgada. Esta diligencia es meramente preparatoria y no implica ningún tipo de decisión procesal frente a las compañías aseguradoras.

El titular del Juzgado Central de Instrucción número 4 de la Audiencia Nacional, José Luis Calama, propuso juzgar el pasado mes de marzo al expresidente de Banco Popular Ángel Ron y a su entonces cúpula directiva, así como a PwC y los dos auditores que revisaron las cuentas de la entidad por presunta estafa a los inversores que participaron en la ampliación de capital del año 2016 por 2.500 millones de euros. El magistrado instructor consideró que el folleto de información de dicha operación no reflejaba una imagen fiel del banco, que fue resuelto en junio de 2017, y que por tanto se había "engañado" a los inversores.

Esta decisión ha sido confirmada casi íntegramente por la Sala de lo Penal de la Audiencia Nacional, que por el momento ha desestimado casi todos recursos de los procesados.

Una vez que dicha sala haya resuelto todas las impugnaciones, y el auto de pase a procedimiento abreviado (el que acordó dejar a un paso del banquillo a un total de 13 exdirectivos, la auditora y dos de sus socios tras cinco años y medio de instrucción) sea firme, el magistrado emplaza a la Fiscalía Anticorrupción y otras acusaciones a presentar, en un plazo de 40 días, sus escritos de acusación o bien pidan el archivo de la causa, que se compone de 53.000 folios, distribuidos en 157 tomos y 358.259 acontecimientos.

La Audiencia archiva el caso Popular para Emilio Saracho

La Audiencia Nacional ha puesto punto y final a la presunta responsabilidad en el caso Banco Popular que durante años ha perseguido al último presidente de la entidad, Emilio Saracho. La Sala de lo Penal ha confirmado el sobreseimiento acordado por el juez instructor José Luis Calama al considerar que el banquero no tuvo ninguna intervención en las vulneraciones de la normativa contable. Ahora, en un auto con fecha del pasado 5 de julio, el tribunal comparte este criterio y afirma que "no se aprecia en la conducta de Saracho actos que puedan englobarse en el delito de administración desleal" en relación a la caída de la entidad, que fue resuelta el 7 de junio de 2017.

La Sección Cuarta de la Sala de lo Penal de la Audiencia Nacional ha desestimado el recurso de Aemec contra el auto del 4 de marzo, en el que el juez Calama dejó fuera de los procesamientos por el caso Popular a Saracho.



La presidenta de Banco Santander, Ana Botín. PABLO MONGE

En este contexto, el juez instructor ha iniciado los trámites de preparación del juicio. Así, en un auto con fecha de ayer, el magistrado ha solicitado las pólizas de seguro para "dotar a las acusaciones de toda la información necesaria para que puedan ejercitar sus acciones civiles frente a quien o quienes consideren que tienen la obligación legal o convencional de asumir su pago". Calama explica que la información facilitada permitirá a las acusaciones decidir "la viabilidad o no de dirigir sus acciones civiles frente a las entidades que puedan haber asumido el pago de la responsabilidad civil derivada de los hechos objeto de la presente causa". Asimismo, podrán estimar el riesgo que pueden asumir en el caso de que se les impongan unas costas procesales si sus pretensiones no son finalmente estimadas en la sentencia.

El magistrado ha iniciado los trámites de preparación del juicio

En un auto con fecha de ayer, el instructor ha reclamado las pólizas de seguro

La petición se hace a instancia de la acusación ejercida por el fondo Algebris, y un antiguo accionista de Popular que ha llevado (sin éxito) hasta la justicia europea su batalla para recuperar la inversión perdida con la caída de Popular. A esta petición se adhirieron otros antiguos accionistas como Aeris Invest, de la familia Luksic, que también acudió a la justicia europea; o Cerquia Gestión, que planteó otra querella por la ampliación de capital de Popular de 2012, que ya ha sido archivada definitivamente.

Kepler Cheuvreux vaticina que la CNMC dilatará los plazos de la opa a Sabadell

Á. B.
MADRID

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia llevará a una segunda fase el análisis de la opa de BBVA sobre Sabadell, según un informe de la casa de análisis Kepler Cheuvreux. Esto retrasaría los plazos que había previsto el banco vasco para sacar adelante la oferta, de entre seis y ocho meses, por encima de lo que se dilataron tanto la fusión entre CaixaBank y Bankia como la de Unicaja y Liberbank.

La primera fase, indica esta firma de análisis, suele durar en torno a un mes. Terminaría con una resolución del consejo, que podría ser una autorización afirmativa o el inicio de una segunda fase. Este es el escenario por el que apuesta Kepler Cheuvreux. Afirma que esta segunda fase comienza cuando la autoridad de competencia considera que la operación no es tan "sencilla". "Creemos que gran parte del análisis de la competencia se centrará en las acciones del segmento de empresas y la competencia territorial", agrega el informe, para seguidamente enumerar que el nuevo BBVA-Sabadell sería el único banco presente en 48 códigos postales.

Por otra parte, la firma señala sobre Sabadell que, de cara a los resultados del segundo trimestre, el beneficio neto se situará en los 414 millones de euros, lo que supondría un alza de un 15% respecto al registrado en el mismo periodo de 2023.

CaixaBank lanza una nueva recompra de acciones por 500 millones

R. S.
MADRID

CaixaBank lanza un nuevo guiño a sus accionistas. El banco catalán ha iniciado un nuevo programa de recompra de acciones por 500 millones de euros, según notificó ayer a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

La intención de la entidad es amortizar posteriormente los títulos recomprados para reducir su capital social. Después de la pandemia de covid-19 la banca europea ha popularizado las recompras de acciones como parte de la remuneración a los inversores.

Se trata de una forma de recompensar a los accionistas a largo plazo, ya que al haber menos acciones en circulación, aumenta el valor de los títulos.

Igualmente, un año después de ejecutar la recompra y su posterior amortización, el inversor recibe un dividendo en metálico más alto, puesto que al repartirse el dinero entre menos acciones, el trozo del pastel a percibir es mayor.

CaixaBank tiene una política de remuneración al accionista que consiste en repartir entre los inversores entre el 50% y el 60% del beneficio obtenido.

En lo que va de año, las acciones de CaixaBank se han revalorizado un 40%, pasando de un valor de 3,83 euros por título a los 5,18 euros por acción en los que cerró la sesión de ayer.

CriteriaCaixa asegura a Colonial como la socimi con un núcleo duro más fuerte

Gracias a la ampliación suscrita por la fundación bancaria, la inmobiliaria catalana dispone de más de un 70% del capital entre inversores relevantes

ALFONSO SIMÓN
MADRID

La reciente ampliación de capital suscrita por CriteriaCaixa ha reforzado a Inmobiliaria Colonial como la socimi (sociedad cotizada de inversión en el mercado inmobiliario) con un núcleo duro accionarial más extenso entre las grandes sociedades de este tipo. Más del 70% del capital corresponde a grandes inversores (con más de un 3% de participaciones) y, además, casi el 60% del capital está representado en el consejo de administración a través de consejeros dominicales.

A inicios de mes se hizo efectiva la ampliación de capital y CriteriaCaixa comunicó que pasaba de controlar el 17,3%, desde el 3% anterior que disponía. Además, la socimi aprobó la incorporación de la exministra socialista Elena Salgado y Felipe Matías Caviedes como dominicales en representación del holding bancario.

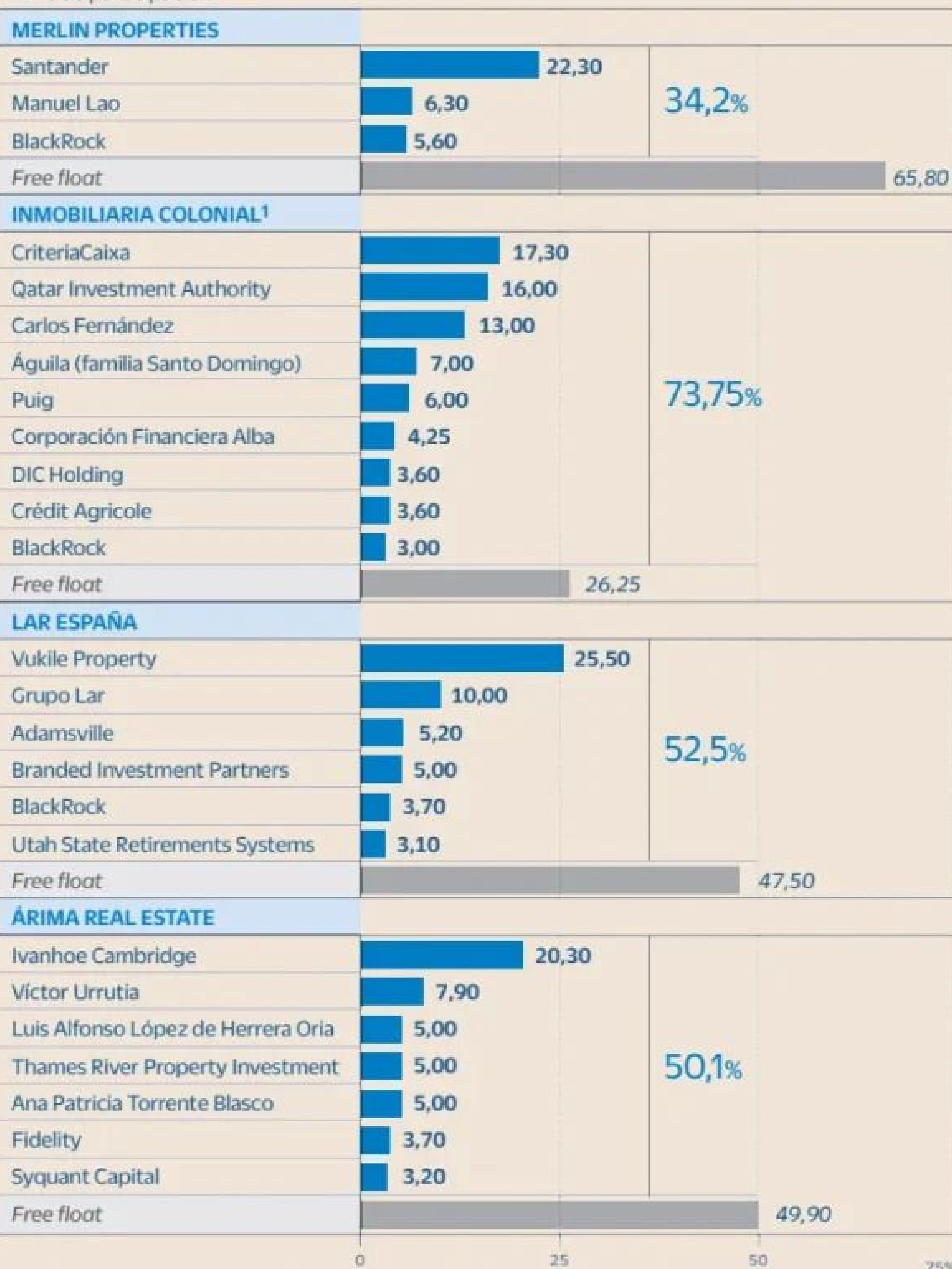
A mediados de mayo, este holding y Colonial anunciaron una ampliación de capital de 622 millones de euros que ha sido suscrita en su totalidad por CriteriaCaixa. La entidad, que tiene a Ángel Simón como consejero delegado, aporta 350 millones en liquidez que pasarán a la caja de la inmobiliaria y 272 millones en activos a través de tres inmuebles de oficinas en Madrid y Barcelona y cinco edificios de viviendas en alquiler.

La presencia de Criteria en el accionariado de Colonial no es nueva. Llegó a controlar el 12,4% de la inmobiliaria en 2010, pero fue reduciendo su posición hasta deshacerse de todas sus participaciones en 2014. Diez años después, el pasado mes de marzo, Criteria afloró una participación superior al 3%, lo que implicaba que el inversor industrial volvía a tener interés en esta compañía.

La entidad se ha convertido en el principal accionista de la socimi del Ibex 35 presidida por Juan José Brugera. Ha arrebatado ese papel a Qatar Investment Autorithy (QIA), que tras la ampliación habrá visto diluida su participación en la inmobiliaria a en torno del 16% del capital, según los cálculos de este diario, ya que el resto de inversores no han comunicado sus participaciones actuales todavía a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Esta estimación baraja que el empresario mexicano Carlos Fernández, a través de su sociedad Finaccess, dispone de alrededor de un 13%. Igualmente la familia colombiana Santo Domingo, mediante su vehículo Águila, controla el 7%, y la familia perfumera Puig tiene otro 6%. Estos principales inversores son los que suman cerca del 60% del capital y están representados en el consejo, sumando una mayoría de ocho dominicales, junto al presidente (con el cargo como otro externo), Pere Viñolas como ejecutivo al ser el consejero delegado y cuatro independientes. Desde la empresa se ha considerado en diferentes ocasiones a estos inversores como un núcleo estable y a largo plazo que creen en esta compañía destinada fundamentalmente al alquiler de edificios de oficinas en Madrid, Barcelona y París, y que dispone de una cartera de inmuebles superior a los 11.336 millones.

A esos inversores con representación en el consejo de Colonial, hay que sumar a Corporación Financiera Alba, que tras la ampliación suscrita por CriteriaCaixa controlará alrededor del 4,25% de la inmobiliaria. Y otros tres inversores disponen de participaciones por encima del 3%: DIC Holding, Crédit Agricole y BlackRock. En total, suman más del 73% del capital y dejan un *free float* de tan solo el 26,25%.

La inmobiliaria anunció en mayo que la ampliación permitirá poner en marcha el plan Alpha X de inversiones en mejoras de su actual cartera y sondear posibles oportunidades de compra, además de rebajar la ratio de deuda respecto al valor de los activos del 39,9% al 36,2%.





Pere Viñolas, consejero de Colonial, y Juan José Brugera, presidente. MANUEL CASAMAYÓN

El 'free float' es de tan solo el 26,25%, mientras el de Merlin ronda el 66%

Otras socimis

En el caso de la principal socimi por capitalización, Merlin Properties, cuenta con un *free float* mucho más relevante, de alrededor del 65%, ya que suma únicamente a dos accionistas relevantes que se sientan como dominicales en el consejo. Se trata de Santander, con el 22,3% del capital, y Manuel Lao, exdueño de Cirsa, con el 6,3%.

Pero este reparto previsiblemente cambiará en los próximos meses, ya que la socimi liderada por Ismael Clemente como consejero delegado, está en búsqueda de 1.000 millones de euros para su plan de inversión en centros de datos. La intención de la inmobiliaria es, *a priori*, captar esos recursos mediante una ampliación de capital, lo que le convertirá al inversor en uno de los accionistas más relevantes. Otra opción, que no tocaría el reparto accionarial, es crear una filial de centros de datos donde entraría ese posible socio.

Goldman Sachs y Morgan Stanley asesoran a esta socimi del Ibex 35 en el proceso para captar esos 1.000 millones, en una operación que se cerrará previsiblemente antes de final de año.

Lar España

En el mercado continuo, el caso de Lar España, especialista en centros comerciales, cuenta con un relevante 47,5% de *free float* y solo con Grupo Lar (10% del capital) como accionista relevante en el consejo. Su mayor accionista, el fondo sudafricano Vukile (25,5%) no se sienta en el máximo órgano de gobernanza de la sociedad ya que es, a su vez, el accionista de control del competidor, la también socimi de centros comerciales Castellana Properties. De hecho, el mercado lleva especulando desde 2022, cuando entró en Lar España, sobre si Vukile lanzará en algún momento una opa sobre la socimi o, simplemente, mantendrá esa participación financiera que otorga dividendos a Castellana Properties.

Una última socimi del mercado continuo, Árima Real Estate, está a punto de cambiar de manos y pasar a ser controlada por un único inversor. J. Safra Sarasin, gestora de capital y banco de inversión suizo de la familia brasileña Safra, anunció en mayo una opa sobre Árima, que se espera que se concrete en los próximos días. La oferta, realizada a través de la socimi JSS Real Estate, por el 100% supondría un desembolso de 223,7 millones de euros, al dejar fuera un 8% de autocartera que Árima tendría que absorber.

Árima es una socimi creada en 2018 por Luis Alfonso de Herrera Oria después de que su anterior socimi llamada Axiare fuera opada, en ese caso, por Inmobiliaria Colonial en 2017.

Menéame, de referente de los medios en internet a venderse a precio de saldo

Los dueños del que fuera el principal agregador de noticias en español quieren desprenderse de la compañía, que no ha podido competir con las redes sociales

RAMÓN MUÑOZ
MADRID

Menéame fue durante más de una década desde su creación en 2005 un referente de los medios de comunicación tradicionales, que por aquel entonces comenzaban a dar los primeros pasos en la información online. Unos pasos titubeantes, en los que los medios escritos aún no tenían claro que el lenguaje web no tenía nada que ver con las solemnes páginas del diario de papel que los lectores consultaban al día siguiente en la oficina o en los bares. Hacía falta más agilidad, unos titulares más adictivos y una forma de contar la noticia que enganchara al lector ocasional al instante, sin necesidad de las largas parrafadas y los preámbulos de las noticias del viejo periódico impreso. Que una noticia apareciera en la primeros puestos de Menéame garantizaba el tráfico y, consecuentemente, posicionaba a la web del medio en un lugar destacado de cara a los anunciantes.



Una mujer consulta la página web de Menéame. DAVID EXPÓSITO

Menéame nació como una versión española de Digg y Reddit y pronto se convirtió en el agregador de noticias en español más popular. Funciona bajo un sistema de votación por el que los usuarios envían noticias y el resto de la comunidad las vota para configurar la portada de temas más relevantes. Lo mismo sucede con los comentarios. Su éxito fue inmediato. Los periodistas se dieron cuenta que podían tener en el portal a un aliado, pero también a un feroz enemigo si los comentarios apuntaban a una manipulación en la información original o denunciaban errores de cualquier tipo.

Pero los tiempos cambian y los hábitos de los usuarios también, sobre todo, los que tienen que ver con internet. Y Menéame ha sido víctima de esos cambios. Los propietarios del agregador social de noticias han puesto a la venta la compañía, abriendo un proceso de recepción de ofertas hasta el 31 de octubre por un precio de salida de 200.000 euros, según han anunciado en el blog de la plataforma. Menéame tiene actualmente alrededor de 75.000 usuarios únicos diarios y genera ingresos mensuales de en torno a 9.000 euros, según detallan los actuales accionistas en el citado blog.

"Los socios hemos decidido abrir una nueva etapa, y queremos hacerlo de forma pública. En sus casi 20 años de vida, Menéame ha visto cómo internet evolucionaba en España y ha sido parte activa de esos cambios. Nuestra intención siempre ha sido mantenernos fieles a los orígenes del proyecto: un sitio donde compartir opiniones diversas y tener un debate sano", señalaron en el comunicado hecho público esta semana.

El portal factura unos 110.000 euros anuales y su beneficio es de 2.000 euros al año

Forocoches, su máximo rival, ingresa más de un millón de euros anuales

Sin rentabilidad

Sus fundadores y primeros accionistas fueron los informáticos Ricardo Galli y Benjamí Villoslada. En 2006, el empresario Martín Varsavsky compró el 10% del capital de Menéame, y un año más tarde el fundador de Jazztel y Fon compró un 23% adicional, repartiéndose así a partes iguales el accionariado de la empresa. En 2016, Daniel Seijo, cofundador del grupo editorial Diariomotor y del fondo de inversión Civeta Investments, y Domingo Remojón (Remo), director de iAsesoria, se hicieron con una participación "significativa" de la compañía de la que se desvincularon Galli y Villoslada.

La popularidad de Menéame, que procuraba a los medios tradicionales una vía de tráfico importante, nunca se tradujo en ingresos ni en rentabilidad. De hecho, el portal factura actualmente menos que hace una década, en torno a los 110.000 euros anuales, y su beneficio ronda los 2.000 euros anuales.

También el tráfico se ha desplomado, por la generalización de las redes sociales, que han hecho intrascendente la aportación del agregador a los medios tradicionales, que pescan usuarios directamente en las redes como X, TikTok, Instagram o YouTube. Desde que Seijo cogiera las riendas de la plataforma, se han barajado otras formas de rentabilizar la web además de la publicidad, como implantar un modelo de pago o abrir un espacio de venta directa, pero no han llegado a cuajar.

Entre medias, parte de los usuarios de Menéame aplicaron un boicot desde 2014 a los medios de la entonces denominada Asociación de Editores de Diarios Españoles por su apoyo a la llamada tasa Google, que afectaba en principio también a la web, lo que mermó la audiencia de la plataforma, con la consiguiente caída de la publicidad. También ha sufrido la competencia. Forocoches, su máximo rival en español, factura más de un millón de euros al año. Y en el exterior, el agregador estadounidense Reddit, que salió a Bolsa el pasado mes de marzo, posee una capitalización cercana a los 11.000 millones de euros.

Precisamente, algunos expertos apuntan a Reddit como el modelo a seguir por este tipo de agregadores. En su nacimiento, el portal estadounidense era un foro dominado por los troles, con comentarios extremistas y comunidades tóxicas, que no dudaban en explotar temas como la pornografía, el racismo o la misoginia. Los grandes anunciantes huían de Reddit como de la peste hasta que en 2015 dio un vuelco a su gestión, instaurando un sistema de moderación por voluntarios y eliminando los sitios tóxicos. Hoy es una fuente confiable de noticias que le ha permitido su exitosa salida en Bolsa, con una revalorización de más del 50% desde su estreno.

Rovi prevé invertir 60 millones en una planta de Madrid

EFE
MADRID

La farmacéutica multinacional Rovi invertirá 60 millones de euros para ampliar un 31,5% la capacidad de producción de la planta de San Sebastián de los Reyes, un proyecto que generará 200 nuevos empleos directos entre 2023 y 2027 e implicará un aumento de la capacidad productiva de hasta 500 millones de inyectables. En esta instalación se producen, entre otros productos, las vacunas contra la covid-19 de Moderna. A esto se suma la fabricación de otros medicamentos de alto valor añadido, indicó ayer la compañía farmacéutica. La Aceleradora de Inversiones de la Comunidad de Madrid, a la que se acaba de acoger el municipio, ha declarado esta ampliación como proyecto estratégico.

Fuentes del Consistorio de San Sebastián de los Reyes indicaron en una nota que, gracias a haberse sumado a esa aceleradora, se ha podido tramitar de forma urgente esta iniciativa, lo que permitirá que "en breve" se haga realidad la ampliación de las infraestructuras, con 200 nuevos empleos más hasta 2027.

La ampliación, para la que la compañía ha adquirido terrenos colindantes hasta disponer de una superficie de 54.715 metros cuadrados, supondrá aumentar la capacidad de producción más de un 31,5%, desde los 300 millones de jeringas precargadas y 80 millones de viales estimados para 2024, hasta un total estimado de 420 millones de jeringas precargadas y 80 millones de viales para 2027.

Para responder al incremento de la actividad previsto en estas instalaciones, la compañía incorporará nuevos edificios destinados a la ampliación de las zonas de producción y nuevas líneas, un nuevo edificio de laboratorio y oficinas, y otros auxiliares de almacenaje y mantenimiento, entre ellos.

Para el área de producción se ha calculado la creación de 52 empleos destinados a la puesta en marcha de la nueva línea de fabricación, a lo que se sumarán las contrataciones en otras áreas.

Seat y Cupra tiran de un grupo Volkswagen estancado en ventas en el primer semestre

Ambas marcas suben sus entregas hasta junio un 13,8%, a 297.400 unidades

MANU GRANDA
MADRID

Cupra es la marca de moda en el grupo Volkswagen y esto se deja notar en sus ventas. Según sus resultados comerciales del primer semestre de 2024, las firmas Seat y Cupra (las contabiliza de manera conjunta) elevaron sus entregas un 13,8%, hasta 297.400 unidades. Dentro de lo que el consorcio llama sus "marcas core", Seat-Cupra fue la que más creció, por delante de Skoda (subió un 3,8%) y la firma Volkswagen (bajó un 0,2%), aunque Seat-Cupra sigue lejos de estas en ventas (Skoda vendió 448.600 coches y VW unos 2,22 millones).

Pese al buen desempeño de las firmas de origen español, el grupo redujo un 0,6% sus ventas, con 4,348 millones de unidades. "En el primer semestre, el grupo fue capaz de igualar el nivel de entregas del año anterior en un entorno de mercado difícil. La base para ello es nuestra sólida posición en Europa Occidental. En Norteamérica y Sudamérica crecimos significativamente y ampliamos la cuota de mercado", dijo ayer Hildegard Wortmann, miembro del comité ejecutivo responsable de ventas del grupo. Sudamérica fue la región en la que más creció la compañía con una subida del 15,4%, hasta 255.300 unidades, aunque es un volumen muy pequeño frente a grandes mercados como Europa Occidental (subió un 2,3%), con 1,68 millones de coches, y China, donde vendió 1,34 millones unidades y retrocedió un 7,4%. La mayor caída del grupo se dio en el resto de Asia-Pacífico, con 144.500 ventas, un 15,5% menos.

"Hemos dado prioridad a la creación de valor sostenible frente al aumento de los volúmenes en el entorno altamente competitivo de China, con el fin de alcanzar nuestros objetivos estratégicos a largo plazo. Para todo 2024, seguimos previendo un ligero aumento de las entregas mundiales en comparación con 2023 gracias al lanzamiento de numerosos modelos importantes en la segunda mitad del ejercicio", añadió Wortmann. Entre ellos, los Cupra Tavascan y Terramar, dos modelos 100% eléctricos que llegan en un momento de estancamiento del mercado electrificado.



Logo de la marca Cupra. REUTERS

En el caso de Volkswagen, con problemas para competir en tecnología y precio con las marcas chinas, redujo sus ventas de vehículos eléctricos hasta junio un 1,4%, con 317.200 unidades. La mayor parte se comercializaron en Europa, con 184.100 ventas, un 15,2% menos que en el mismo semestre de 2023. Como contrapeso a este mal dato, el grupo disparó sus ventas en China, su segundo mercado, con 90.600 entregas de vehículos eléctricos, un 45,2% más.

Cirsa cierra la compra del principal operador de apuestas de Perú

JAVIER G. ROPERO
MADRID

Cirsa, la empresa de juego propiedad de Blackstone, ha adquirido una participación de control de la peruana Apuesta Total, principal operador de apuestas deportivas y juego online de ese país. En concreto, se ha hecho con el 70% de la adquirida, aunque no detalla el importe de la transacción. La compañía española se hace con un operador que suma más de 500 locales de apuestas en Perú, y cuyo margen de juego superó los 100 millones de euros a cierre de 2023.

El acuerdo incluye un compromiso de compra por parte de Cirsa por el 30% restante de las acciones que se ejecutará durante los próximos años. La adquisición de Apuesta Total, explica la empresa española, se abona en efectivo, "y el impacto en el apalancamiento del grupo no es significativo". Además, Cirsa asegura que el múltiplo pagado está en línea "con las transacciones anteriores efectuadas con operadores online". "La operación es coherente con nuestra estrategia de adquisiciones, focalizada en el ámbito online, y posiciona a Cirsa como un jugador clave en el incipiente mercado peruano del juego online y las apuestas, regulado desde marzo de 2024, fortaleciendo nuestra estrategia omnicanal en Latinoamérica", indica la compañía.

Cirsa ya contaba con presencia en Perú. Allí posee 19 casinos, 74 locales de apuestas o casi 3.200 máquinas recreativas instaladas, además de una plantilla compuesta por 877 trabajadores a cierre de 2023. La compañía de juego, que Blackstone valora sacar a Bolsa, viene desarrollando una estrategia activa de adquisiciones. El año pasado completó la de Modena Giochi, una empresa italiana de máquinas recreativas, y en 2022 adquirió el 60% del operador de juego online, también italiano, ePlay24, y la mexicana Ganabet.

El turismo anticipa un alza de ventas del 5,3% para este verano

Exceltur alerta del estancamiento del turismo nacional, condicionado por la subida de precios, y advierte sobre determinadas protestas contra turistas

CARLOS MOLINA
MADRID

Ni la continuada subida de precios ni el estancamiento de la demanda nacional (condicionada precisamente por el alza de tarifas) ni el crecimiento del rechazo al turismo masivo, que empezó en Canarias y siguió en Baleares, Málaga o Barcelona, parecen hacer mella en la llegada de turistas extranjeros ni en el optimismo empresarial respecto a la cifra de negocio que van a lograr en el que se promete como el mejor verano de la historia.

El último informe de previsiones de Exceltur, organización que representa a 30 de las más importantes firmas del sector turístico, como Meliá, Iberostar, Riu, Iberia, Renfe o Amadeus, alerta del estancamiento de la demanda nacional por la fuerte y continuada subida de precios. "Vemos una desaceleración de la demanda española que no se traduce, sin embargo, en un descenso de la movilidad.

Las noches en la oferta alojativa reglada apenas crecen un 0,4% anual entre marzo y mayo", recalcó Óscar Perelli, director de estudios de Exceltur. Un enfriamiento que se ve compensado más que de sobra por el buen comportamiento de los dos mayores mercados emisores (Reino Unido y Alemania) y la recuperación acelerada de los grandes mercados de largo radio. "La recuperación del mercado alemán es muy buena, también la del Reino Unido y los mercados de larga distancia ya han superado los niveles precrisis", señaló Perelli.



Protestas contra el turismo masivo en Barcelona celebradas la semana pasada. EFE

En el estudio se incluye una encuesta a 2.500 empresas a las que se les pregunta por sus perspectivas de ventas para el trimestre del verano que va de julio a septiembre. La previsión de crecimiento de la facturación es del 5,3% anual, muy por debajo de las tasas de dos dígitos del primer y del segundo trimestre, aunque también es cierto que ese porcentaje se aplica sobre una facturación que fue histórica en 2023. El comportamiento no es homogéneo entre las compañías. Los más optimistas son los hoteles urbanos, con una previsión de crecimiento de la facturación del 10,5%, seguido muy cerca por líneas aéreas, la movilidad terrestre y el ocio, con un 9%. En el otro lado aparecen los hoteles de costa, con un avance del 6,4%, y la agencias de viajes, con un 2,4% más.

A la espera de cómo evolucionen los dos últimos trimestres de 2024, el vicepresidente ejecutivo de Exceltur, José Luis Zoreda, sí reconfirmó la ultima previsión de crecimiento del turismo en España. "Se incrementará en un 4,6% al cierre del año, el doble de la economía española, y será el responsable del 26% del crecimiento, con un peso en el PIB del 13,2% y un impacto de 202.600 millones de euros en la actividad económica". El directivo lamentó que esos registros no hayan sido argumentos de suficiente peso para que las protestas contra el turismo no se hayan frenado. "Aunque se va desacelerando el crecimiento del turismo, no dejamos de crecer. Y es necesario reflexionar sobre cómo compatibilizar el crecimiento con las manifestaciones de la ciudadanía", recalcó.

El grupo IHG redobla su apuesta por crecer en España

C. MOLINA
MADRID

El apetito de las grandes cadenas internacionales por crecer en España sigue aumentando. IHG, la cuarta hotelera del mundo con más de 6.300 hoteles, anunció ayer la firma de cuatro nuevos hoteles en España con cuatro marcas diferentes en Sabadell, Sevilla, Granada y Jerez de la Frontera. El que primero abrirá sus puertas será el activo situado en Sabadell, que será el pionero en España en contar con la marca Holiday Inn Express & Suites, que reúne los atributos de 130 habitaciones del segmento económico con 20 suites para clientes de media y larga estancia con familias. El activo forma parte de un acuerdo de franquicia con Gestión T3 Hoteles.

"Estamos encantados de ampliar nuestra presencia en España con estas cuatro extraordinarias propiedades situadas en destinos turísticos y de negocios clave de todo el país. La incorporación de más de 500 habitaciones en España, junto con las 1.000 habitaciones anunciadas recientemente en Portugal, supondrá un aumento del 10% en nuestro número de habitaciones en la Península Ibérica, lo que subraya nuestro compromiso de crecimiento en la región", recalcó Willemijn Geels, vicepresidenta de Desarrollo para Europa de IHG.

Los otros tres hoteles abrirán sus puertas en la primavera de 2026. El activo situado en Jerez de la Frontera contará con la marca Indigo, será el quinto de la enseña en España y estará gestionado por Senator; un modelo entre gestor y marca que también se reproduce para los activos de Sevilla y Granada.

En el caso de Sevilla, la marca elegida para el hotel de 148 habitaciones es Holiday Inn Express, mientras que para el inmueble de Granada, donde no tenía presencia antes, se ha escogido la enseña Voco para un edificio de 167 habitaciones.

La inversión hotelera se fuga a Baleares, que absorbe un 30% de las operaciones

C. M.
MADRID

Los inversores siguen interesados en incrementar su cartera de activos hoteleros en España. El último informe de inversión hotelera de la consultora Colliers, publicado ayer, refleja que en el primer semestre de 2024 se contabilizaron 71 operaciones por un valor de 1.393 millones, apenas 10 millones menos que en mismo periodo de 2023. Durante el pasado ejercicio se registró un récord anual de 4.248 millones de euros por la irrupción en el segundo semestre de grandes operaciones de cartera como la compra de 24 hoteles por parte del fondo soberano de Abu Dabi o la adquisición del 35% de la cartera hotelera de Blackstone por parte del fondo soberano de Singapur (GIC).

El informe vaticina que este año no se alcanzarán esos niveles. "El *pipeline* de operaciones en curso es de 1.500 millones, lo cual nos hace ser optimistas respecto al segundo semestre de 2024. Aunque no se vislumbren operaciones de cartera en el horizonte, creemos que la propia dinámica de operaciones de menor volumen se mantendrá y permitirá alcanzar niveles normalizados de 3.000 millones", subrayó Gonzalo Gutiérrez, director general de hoteles en Colliers.

En este primer semestre del año, Baleares ha liderado la inversión con un 30% del total, 11 puntos porcentuales más respecto a la cuota que obtuvo al cierre de 2023. Entre enero y junio se registraron 12 transacciones por un volumen total de 415 millones de euros. Entre las grandes operaciones destacan la adquisición del hotel Six Senses Ibiza por parte de Gruppo Statuto, a un precio récord de 200 millones de euros, y la adquisición del Hotel Presidente, de 270 habitaciones y tres estrellas por parte de Meridia Capital.

La aerolínea me ha perdido la maleta, ¿hay derecho a una indemnización?

El afectado debe presentar una demanda en el mostrador del aeropuerto y tiene derecho a exigir una compensación de 75 euros por cada día de retraso en la devolución del equipaje

CARLOS MOLINA
MADRID

La aerolínea que transportaba a María y a su familia para una semana de vacaciones en Punta Cana perdió dos de sus maletas. María tuvo que gastarse 1.200 euros para sustituir toda la ropa y enseres que la línea aérea había extraviado. Y no los recuperó hasta que ya llevaba cinco días de vuelta en su domicilio en Madrid. Posteriormente fue a reclamar ante la aerolínea una indemnización por el tiempo que había permanecido sin maleta y por el gasto extra en el que había incurrido. María tuvo problemas para que ambas solicitudes fueran admitidas porque no había presentado en el aeropuerto un parte de irregularidad de equipaje (PIR).

"Antes de salir del aeropuerto es indispensable que el pasajero comunique la incidencia en los mostradores de la aerolínea o al agente de *handling* que la representa (en el caso de que no tuviera presencia física en el aeropuerto) para que emitan ese parte y le entreguen una copia. Para la mayoría de compañías es imprescindible presentar este formulario PIR para aceptar la reclamación", señala Noemí Fernández, gerente de Reclamio.com.

Esta compañía, especializada en la gestión de reclamaciones de viajeros por retraso, cancelaciones, *overbooking* o problemas de equipaje con las aerolíneas, ha recuperado desde 2017 más de 32 millones de euros en indemnizaciones de más de 80.000 viajeros. "Una de cada tres quejas (en torno a 4.000 al año) que tramitamos se debió a incidentes con el equipaje, como daños, retrasos en la entrega o pérdidas".

Una gran parte de esas reclamaciones se concentra en el inicio de la temporada alta y en los aeropuertos con mayor tráfico de pasajeros. En los cuatro meses de temporada alta (junio, julio, agosto y septiembre) de 2023 viajaron en avión 83,8 millones de pasajeros por los aeropuertos de la red de Aena, lo que supuso un 30% del total del año (283 millones).



Área de maletas pérdidas en el aeropuerto de Heathrow (Londres). REUTERS

Reclamio.com ha recuperado desde 2017 más de 32 millones en indemnizaciones

En 2023, el índice mundial que mide las pérdidas se situó en 6,9 de cada 1.000 maletas

Si el análisis se hace por aeropuertos, los de Madrid y Barcelona concentraron casi el 40% de las demandas presentadas por pérdida de equipaje, con Barajas muy a la cabeza, con un 25% del total. Unos porcentajes que presumiblemente serán más altos, tanto en pasajeros como en reclamaciones, en el que va a ser el mejor verano y año en llegada de turistas extranjeros, con unas previsiones que alcanzan ya a los 95 millones para todo el ejercicio.

"La pérdida de maletas se acrecienta en verano, lo que nos hace sospechar que las aerolíneas no invierten el suficiente dinero en contratar personal y eso provoca ese mal servicio", tercia Ana Rodríguez, directora de operaciones de Reclamador.es, que también apunta a que las empresas suelen ser bastante cicateras a la hora de responder a las demandas individuales y que solo reaccionan cuando la reclamación procede de una gestora profesional.

La gerente de Reclamio.com reconoce que si las aerolíneas devuelven la maleta antes de los siete días, en el caso de daños, o antes de los 21 días, la fecha a partir de la cual se considera legalmente que se ha perdido, suelen desentenderse de cualquier reclamación.

Valor material y moral

"El cliente debe saber que tiene derecho a una indemnización por el valor material de lo que tenía en el maleta como por el valor sentimental o moral del contenido (regalos, fotos, recuerdos....). La compensación variará en función de los días que hayan transcurrido desde la denuncia hasta que aparezca la maleta, del valor de lo que había dentro y también de si la pérdida se ha producido en el viaje de ida o en el de vuelta, ya que en el de vuelta no genera tanto trastorno". En cualquier caso, la empresa Reclamio.com calcula que para un caso en el que hayan transcurrido esos 21 días sin aparecer la maleta la indemnización que le corresponde al afectado es de 1.587 euros. "Si ha transcurrido un día, el importe a reclamar será de 75 euros y si son 10 días alcanzará los 750 euros".

Javier Gándara, presidente de la Asociación de Líneas Aéreas (ALA), patronal que representa a 71 compañías que concentran el 85% del tráfico aéreo en España, cree que las agencias de reclamaciones pintan un panorama apocalíptico sobre la gestión de las maletas porque una parte sustancial de sus ingresos procede de esas demandas.

"Que se pierda una maleta en un aeropuerto es algo excepcional y no habitual. En 2023, el índice mundial que mide las pérdidas se situó en 6,9 cada 1.000 maletas, por debajo de las 7,6 maletas de 2022. En cualquier caso, reconocemos que si se está entre los clientes afectados por una pérdida es una faena", apunta Gándara, que remarca que los principales problemas se dan en las conexiones con otros aeropuertos y en escalas con diferentes aerolíneas. "En el caso de los vuelos punto a punto el problema suele generarse por un error humano, mientras que en las conexiones dependes de la precisión de los sistemas de distribución de los equipajes. Me consta que las aerolíneas ponen medios para que no suceda", explica.

Respecto a las indemnizaciones, el presidente de ALA subraya que está todo regulado en el Convenio de Montreal.

"Las empresas de reclamaciones buscan ir a juicio porque cobran a comisión y las aerolíneas priorizamos la localización del equipaje porque muchas veces la indemnización no te va a cubrir el valor de lo que has perdido", recalca.

Nestlé redujo su beneficio en España en 2023 a su nivel más bajo en 10 años

La filial ganó 85,7 millones y señala a la inflación como principal motivo de la caída

Entre 2019 y 2023, su resultado neto retrocedió casi un 40%

JAVIER G. ROPERO
MADRID

Nestlé España registró en 2023 su beneficio neto más bajo en 10 años, en un ejercicio marcado por la presión inflacionista y la competencia creciente de las marcas de distribución. La filial española obtuvo una ganancia neta de 85,7 millones de euros, una cifra que supone una caída de casi el 8% con respecto al ejercicio anterior, según las cuentas anuales que ha depositado en el Registro Mercantil. Hay que retroceder hasta 2013 para encontrar un beneficio inferior, entonces de 66 millones. Además, Nestlé España acumula cuatro ejercicios consecutivos reduciendo su rentabilidad. Entre 2019 y 2023, su resultado neto retrocedió casi un 40%.

En su memoria financiera, la compañía reconoce que 2023 estuvo marcado por la inflación, "que ha afectado directamente a la renta de los ciudadanos y que ha llevado a los consumidores a modificar algunos hábitos de consumo". Aunque no lo menciona explícitamente, Nestlé desliza el impacto que ha tenido el auge de las marcas de distribución en el negocio de los fabricantes que solo trabajan con sus propias marcas, como es el caso. Hace un año, la filial española puso en marcha un plan de bajas voluntarias que, entonces sí, explicó por "una migración clara hacia la marca blanca" y una menor predisposición de los consumidores a "pagar precios más altos".

El plan, comunicó la empresa, afectaba a 120 trabajadores. Sin embargo, como reflejan las cuentas, la adscripción fue mayor, y fueron 158 personas las que acabaron saliendo de la empresa "de mutuo acuerdo" entre octubre y diciembre del año pasado. Trabajaban, sobre todo, en las oficinas centrales de Esplugues del Llobregat (Barcelona). También había empleados de los equipos de ventas y de un centro de distribución de Guadalajara. La compañía explica que identificó "un claro sobredimensionamiento" de su estructura".

Nestlé, además, constata sus dificultades para la rentabilidad, "derivadas de la acumulación de incrementos de costes y la dificultad de transferirlos a los precios de venta, en un entorno claramente inflacionista de los bienes de consumo". Una situación que prevé que se mantenga en 2024, aunque sus expectativas para este año son "moderadamente optimistas" en cuanto al crecimiento de las ventas.

La compañía desliza el impacto del auge de las marcas blancas

Estas fueron de 2.493 millones de euros en 2023, un 5,7% más que el año anterior. El café fue la categoría de mayor peso, con 1.219 millones, un 5% más. El 60% de la cifra de negocios se generó en el mercado nacional, mientras que el 40% restante se destinó a exportación.

Iberdrola suministrará energía renovable a Burger King

La eléctrica aportará a la cadena de restaurantes 1.500 GWh procedentes de una planta solar de Cáceres durante los próximos 10 años

CARMEN MONFORTE
MADRID



Un Burger King en los soportales de la plaza Mayor de Valladolid. EMILIO FRAILE

Iberdrola y Burger King han suscrito un contrato de compra de energía a largo plazo (PPA) por el que la energética suministrará un total de 1.500 GWh durante la vigencia del contrato, que cubrirá la demanda anual de más de 750 restaurantes en España, informaron ambas compañías. Según ha sabido **CincoDías** la duración de este contrato será de 10 años. Además, ambas empresas se comprometen a trabajar juntas para buscar nuevas oportunidades que fomenten el uso de energías limpias, dando lugar a un modelo de negocio más eficiente, señalan en la una nota de prensa.

En concreto, la energía provendrá de la planta fotovoltaica Francisco Pizarro (Cáceres), que, con una capacidad instalada de 553 MW, ofrece energía renovable equivalente al consumo de 334.400 hogares. Según la eléctrica, se destinarán 75 MW de la planta fotovoltaica a satisfacer las necesidades de energía de Burger King.

Adicionalmente, Iberdrola y BP Pulse están gestionando 154 puntos de recarga, con 306 plazas disponibles, en 135 ubicaciones en las principales instalaciones de Burger King en España, proporcionando, además, los servicios de gestión y optimización de su operación. En 2021 ambas compañías firmaron un acuerdo de colaboración para la instalación de puntos de recarga para vehículos eléctricos en sus restaurantes.

Cubrirá con energía solar la demanda de 750 restaurantes en España

Para David Martínez, director de negocio de clientes de Iberdrola España, "con este acuerdo ambas empresas refrendamos nuestro compromiso con un futuro más limpio e inteligente. Las renovables han demostrado su capacidad para suministrar energía a precios asequibles y estables y los contratos PPA a largo plazo se han convertido en una herramienta útil para la gestión del suministro eléctrico de grandes consumidores, comprometidos con un consumo verde y sostenible.

Este tipo de acuerdos a largo plazo son cada vez más importantes para permitir avanzar en la descarbonización y la sostenibilidad de la economía".

LEGAL

LA LEY

Los jueces acercan su lupa a las reestructuraciones donde la banca no cobra

La ley permite reorganizar las deudas para salvar la empresa y los empleos ► Los juzgados detectan triquiñuelas en estos acuerdos para no pagar a las entidades

JOSÉ MIGUEL BARJOLA
MADRID

Los jueces están ampliando los aumentos de su lupa a la hora de revisar los acuerdos de reestructuración de empresas insolventes o que prevén su insolvencia inmediata. En especial, en aquellos casos donde una mayoría de acreedores arrastra a otros y los fuerza, o bien a quedarse sin cobrar, o bien a aceptar un aplazamiento del cobro que puede demorarse años.

A la luz de las últimas resoluciones, esta gatera estaría dejando a la banca en una situación delicada. Fuentes del sector detectan, no obstante, un cambio de paradigma en este delicado juego de activos y pasivos. En un primer momento, los jueces permitían carta blanca en la validación de las reestructuraciones, pues la Ley Concursal da margen de actuación a las partes para llegar a entendimientos si con ello se salva la actividad de la empresa.

Pero, recientemente, algunos jueces han advertido la creación de mayorías ficticias cuyo fin no es otro que beneficiar a unos acreedores respecto a otros. Un ejemplo: hace un mes, el juzgado de Palencia no dio su visto bueno al plan de reestructuración de Farming, una empresa dedicada a la venta de maquinaria agrícola. El borrador del acuerdo recogía, para salvar a la empresa, por un lado, el perdón total de la deuda de uno de los socios (800.000 euros); y por otro, la posibilidad de pagar a plazos a los proveedores de maquinaria. Un trato favorable que contrasta con el recibido por los bancos, forzados a soportar una quita del 88% en una factura de 17 millones.

Ante la queja de la banca, el juez ha reconocido que este acuerdo era excesivo. "Los recortes económicos los están sufriendo única y exclusivamente los acreedores financieros". Ello, concluía el juez, no era justo. Con un razonamiento similar, en marzo, un juez de Sevilla le paró los pies a otra sociedad que pretendía conseguir un aplazamiento de su deuda con los bancos de siete años para poder pagar a sus proveedores.


GETTY IMAGES

Los magistrados han reforzado su control por la organización errónea de clases

Se trata de una ingeniería pensada para que un acreedor se sacrifique

Trampas y atajos

Tanto jueces como bufetes detectan varias triquiñuelas para beneficiar a unos acreedores respecto a otros. El principal agujero, según los expertos consultados por este medio, radica en la posibilidad de llegar a acuerdos no "sobre la mayoría del pasivo", sino "sobre la mayoría de las clases", explica José Vicente Roldán, socio de Ejaso y especialista en concursos de acreedores. Una regla maestra que deja la puerta abierta al florecimiento de "clases ficticias", formas de reordenar a los acreedores según conveniencia, para buscar mayorías y someter a clases que, aunque minoritarias, quizás pueden aglutinar el mayor porcentaje de pasivo.

Cabe recordar que la ley permite la creación de una clase donde se agrupen los acreedores con un interés común. Y pueden darse clases de un solo acreedor. Por ejemplo, la banca va a una clase; los trabajadores, a otra. Y así con el resto: los proveedores, Hacienda, los socios... "La cuestión", desarrolla Roldán, "es que a través de la formación artificial de clases nos estamos encontrando con supuestos de homologación de planes que no han sido aprobados por todos", señala, y que perjudican especialmente a unos. De forma que la creación estratégica de estos grupos permite "arrastrar a los acreedores financieros a soportar quitas y esperas considerables", subraya el experto.

En ocasiones estas exoneraciones pueden llegar a rozar el 100% de lo que se le debe a un solo acreedor.

Rafael Bazán, socio de bancario y financiero del bufete Araoz & Rueda, agrega que uno de los palos en la rueda es que el texto concursal ata a los jueces a solo controlar cuestiones "manifiestamente" ilegales. Si bien algunos jueces comienzan a apearse de esta fórmula.

Para el experto, un caso paradigmático fue el de Grupo Transbiaga. A finales de 2023, esta mercantil vasca consiguió la aprobación de la reorganización de sus deudas solo con el apoyo de los acreedores que representaban el 17% del pasivo.

Fue posible "por el voto a favor de cuatro clases unipersonales y de un acreedor de derecho público que votó en dos clases", explica el abogado. En opinión de Bazán, hay que reforzar el control de los créditos de derecho público y de las clases unipersonales. Una gatera que "facilita la obtención de la mayoría" y "la imposición de sacrificios".

Agujeros en la ley

► Cambios. ¿Por qué surge este problema ahora? Antes de la reforma concursal, que cumple casi dos años en vigor, cuando un deudor asumía que no podía pagar y buscaba reestructurarse "necesitaba contar con las mayorías de pasivo *tradicionales*, es decir, solo con el 50% para poder arrastrar a los acreedores disidentes", explica Ángel Villaverde, socio de mercantil y reestructuraciones de RSM. "Tras la reforma, nace la posibilidad de la formación de clases de acreedores nuevas más allá de las ya recogidas en la norma concursal". Y ello ha abierto la caja de Pandora de los acuerdos a la carta, una suerte de batalla de unos contra otros. "Mediante la creación de clases de acreedores que tengan un interés común, las posibilidades de hacer pasar a acreedores por condiciones muy gravosas se incrementan considerablemente".

► Estrategia. Las empresas no deben perder de vista que acorralar a la banca puede derivar en una jugada bumerán: si la empresa sobrevive, puede ser problemático conseguir en el futuro líneas de financiación para mantenerse a flote. La razón es simple: nadie quiere prestar dinero a quien luego se resiste a pagarlo. "Huir de las entidades que al final son las que suelen proveer de financiación de circulante es una decisión arriesgada", reconoce José Vicente Roldán, socio de Ejaso. Para muestra, el caso de Transbiaga: un año después de su primera reestructuración se ha visto abocada a solicitar un nuevo acuerdo con sus acreedores.

Mercados / Inversión

El renovado interés por la deuda corporativa, a pesar de los diferenciales



La disparidad de rentabilidad entre renta fija privada y pública se encuentra por debajo de la media de los últimos años, pero la demanda sigue alta

PIERRE LOMBA
MADRID

Los manuales de inversión dicen que la deuda emitida por las empresas se tiene que remunerar mejor que los bonos del Estado. ¿Por qué? Porque las compañías no tienen el músculo financiero de los países y su riesgo de impago siempre es mayor. Por eso, las entidades privadas tienen que ofrecer más rentabilidad en los productos que colocan en el mercado para convencer así a los inversores de que vale la pena aventurarse. Hasta aquí los manuales de inversión. La realidad es que el diferencial de rentabilidad entre deuda pública y privada se encuentra históricamente bajo –esto es, que las empresas no están pagando mucho mejor– y que, a despecho del riesgo inherente, los inversores están mostrando un interés inusitado por estos productos.

Diferencial de rentabilidad entre deuda pública y privada en EE UU
Entre el bono a 10 años estadounidense y los bonos corporativos de mayor calidad. En puntos básicos.



Fuente: Bloomberg — BELÉN TRINCADO / CINCO DÍAS

"Los *spreads* de crédito [la diferencia de rentabilidad entre la deuda pública y la corporativa] se han comprimido muchísimo durante los últimos meses, hasta alcanzar el nivel mínimo desde 2010 en Europa", comenta Daniel Pingarrón, mánager del banco de inversión Natixis. Es una tendencia que también se da al otro lado del charco, con un bonus de cerca de 80 puntos básicos en los bonos considerados más seguros, lejos de los picos de 120 de hace un año, o de más de 300 en la pandemia. Para Mariano Arenillas, director general de DWS, la gestora de Deutsche Bank, la deuda corporativa está cara: "Se está pagando poco por asumir riesgo de empresa respecto de los Gobiernos".

La pregunta que se plantea, entonces, es por qué querría un inversor asumir este riesgo extra a cambio de un plus de rentabilidad relativamente bajo. Porque, quizá, el *spread* no está siendo la métrica relevante que fue en otros tiempos. Lo que importa ahora es la rentabilidad: los diferenciales están bajos, reconocen en un informe los analistas de DWS, "pero los rendimientos se mantienen a niveles atractivos en ambos lados del Atlántico". O, dicho de otra forma: las empresas pueden no estar pagando mucho mejor que los Estados, pero están pagando bien, y eso compensa. "Hay un cierto agnosticismo del *spread*", reconoce en *petit comité* un gestor de uno de los principales bancos de Europa.



Un peatón camina por la ribera del Támesis frente al *skyline* de la City, el centro financiero de Londres. REUTERS

Pese a estar cara, la deuda corporativa se mantiene a niveles atractivos, según la gestora del Deutsche Bank

La explicación de este fenómeno pasa, inevitablemente, por un sentimiento optimista: las empresas no son percibidas como fuentes de riesgo y, aunque colocan su deuda a buenas rentabilidades (lo normal en un entorno de tipos altos), no necesitan ofrecer mucho más que los Estados, porque los inversores no aprecian tanto riesgo en sus balances. Así se refleja en las calificaciones emitidas por las agencias de rating: en bonos con grado de inversión o *investment grade* (aquellos que tienen poco riesgo de impago) está habiendo más mejoras de calificación que rebajas, tanto en Europa como en Estados Unidos. Otra métrica clave, señalan los analistas de DWS, es cuántos emisores pasan de ser considerados *investment grade* a *high yield* (bonos especulativos), un indicador que se ha mantenido en niveles "muy bajos" durante varios años.

Emisiones

El mercado de la renta fija privada avanza firme: las emisiones están por encima de la media –casi 24.000 millones de dólares (unos 22.077 millones de euros) en bonos con grado de inversión esta semana solo en EE UU, por encima de las expectativas de los mercados– y la demanda por estos productos está a la altura. "A excepción de los récords establecidos en 2020 [las empresas tuvieron que acudir al mercado de deuda para afrontar el confinamiento], los volúmenes son mayores que en años anteriores", subrayan desde DWS: "En algunos casos, la actividad del mercado incluso sugiere que los altos volúmenes de nuevas emisiones no son suficientes para satisfacer la demanda".

"Queda por ver si el ritmo de emisión mantendrá estos fuertes niveles el resto del año, pero la demanda es estable y probablemente asegurará que no ocurra una desaceleración significativa", concluyen desde la gestora alemana. "Las perspectivas de ingresos en la renta fija, junto al hecho de que muchos bonos aún cotizan a precios por debajo del nominal, se convierten en dos catalizadores clave de una visión positiva del crédito", señala Chris Iggo, director de inversiones de Axa.

Este apetito tiene, además, otra deriva: las empresas estadounidenses han podido revalorizar casi 400.000 millones de dólares de deuda a tipos de interés más bajos este año debido al auge del gusto de los inversores por los préstamos basura, en una relajación de las condiciones de financiación para las empresas estadounidenses.

Así las cosas, la renta fija empresarial afronta con optimismo lo que queda de 2024, después de dos años en los que las apuestas por estos productos han chocado con decepciones y con una volatilidad inusitada. Los caminos apuntan a la deuda privada: "Preferimos los bonos corporativos antes que la deuda estatal en general", señalan desde el banco suizo Julius Baer.

Coinciden los analistas de Deutsche Bank, para quienes la rentabilidad en renta fija vendrá "de los atractivos bonos". Para Pingarrón, de Natixis, la preferencia pasa por el grado de inversión de corta duración. Ayudarán las bajadas de tipos, que harán más atractivos los productos ya emitidos en el mercado secundario y aumentarán, ahora sí, los diferenciales con la deuda pública.

El dato de inflación en EE UU sostiene al Ibex en su regreso a los 11.100 puntos

El selectivo español avanza un 0,89%, con Cellnex ganando un 5,3%

Los inversores elevan sus apuestas a un recorte de tipos de la Fed en septiembre

CINCO DÍAS
MADRID

La moderación de la tasa de inflación en EE UU fue ayer el aliciente que esperaban los inversores. Las Bolsas europeas continuaron con las alzas con la esperanza de que el ansiado recorte de los tipos de interés por parte de la Reserva Federal se produjera en septiembre. El Ibex se anotó un 0,89% y logró recuperar los 11.100 puntos perdidos jornadas atrás.

La inflación estadounidense se situó en junio en el 3% interanual, tres décimas por debajo del mes anterior, tras bajar un 0,1% en términos mensuales.

Un dato que permite a la Reserva Federal ver el vaso medio lleno y que allana el terreno a Jerome Powell para que pueda aplicar el primer recorte de los tipos de interés el próximo mes de septiembre. Se trataría del primer descenso de las tasas en cuatro años y medio. El dato resultó suficiente para animar a las cotizadas españolas más afectadas por los tipos altos. Cellnex subió un 5,3%, mientras que Acciona Energía se anotó un 3%, y Fluidra, un 2,9%.

Frente a ellas, Repsol se dejó un 1,9% tras dar a conocer una caída significativa en los márgenes de refino estimados para el segundo trimestre. Grifols, a su vez, restó un 0,9% y Santander, un 0,8%.

Las ganancias se impusieron también en el resto de Europa, con el Cac francés y el Dax alemán sumando un 0,7% cada uno y el Euro Stoxx 50 avanzando un 0,35%.

A la espera de que arranque hoy viernes la publicación de los resultados del segundo trimestre de los grandes bancos, el protagonismo fue para Delta Airlines, que anunció que en el segundo trimestre del año redujo un 29% su beneficio, hasta los 1.300 millones de euros. Pero además comunicó que sus cuentas del siguiente trimestre se situarán por debajo de lo anunciado previamente, ante la fuerte competencia en el mercado estadounidense, que está llevando a muchos de sus competidores a bajar los precios de los billetes. El *profit warning* lanzado por Delta Airlines pesó entre las aerolíneas cotizadas, pero especialmente entre las de bajo coste. Los títulos de IAG recortaron al cierre un 0,3%, caída que llegó a situarse en el 3,5% durante la jornada. Por su parte, las acciones de Lufthansa recortaron un 2,3%. Entre las aerolíneas estadounidenses, Delta corregía un 5,6% al cierre de las Bolsas europeas, mientras que United Airlines bajaba un 4,3%.

Entre las cotizadas de Estados Unidos también se conoció que MicroStrategy, una de las empresas más expuestas al bitcoin, anunciaba un *split* de 10 acciones nuevas por cada título antiguo.

Ronald Temple, estratega jefe de mercados de Lazard, aseguró tras conocer el dato de inflación de EE UU que "a estas alturas, una bajada de tipos en septiembre debería ser trato cerrado. En el segundo trimestre, la tasa de inflación general de EE UU fue del 1,1%, con una inflación subyacente del 2,1%, lo que hace cada vez más evidente que las sorpresas al alza del primer trimestre fueron anómalas. Dada la creciente evidencia de ralentización del crecimiento económico, es hora de que la Reserva Federal vuelva a centrarse en el doble mandato y relaje la política monetaria."

El misterioso acelerón de Tesla desorienta al mercado

El inversor Bill Gross considera al productor de vehículos eléctricos una acción meme ▶ Sus títulos se han disparado un 44% en 11 sesiones

BLOOMBERG
NUEVA YORK

Las acciones de Tesla suben a un ritmo frenético, pero cada vez es más difícil para los analistas argumentar a favor de estas subidas. La última vez que se produjo un rally de este tipo para la empresa los ingresos crecían a un ritmo de dos dígitos. Ahora las cosas parecen mucho más sombrías: las expectativas en torno a los coches eléctricos están ensombrecidas, las ventas de la marca disminuyen y sus beneficios se desploman.

Hasta el pasado martes, Tesla se ha disparado un 44% en una racha de 11 sesiones consecutivas en verde, la más larga desde junio de 2023. El precio de la acción es ahora 90 veces superior a los beneficios futuros, un nivel que se vio por última vez a principios de 2022, según datos de Bloomberg. La compañía es la quinta acción más cara del índice S&P 500 en relación precio-beneficios, muy por encima del resto de la cohorte de megacapitalización tecnológica.

Los expertos aseguran que la subida se debe a que los operadores no consideran a Tesla como un mero productor de vehículos eléctricos sino que apuestan por que Elon Musk pueda transformarla en una potencia de inteligencia artificial. La idea es que cuando Musk desvele finalmente la esperada tecnología de autoconducción de Tesla –el llamado robotaxi– el 8 de agosto, consolidará la posición de la empresa como líder en inteligencia artificial.

Algunas cifras van en contra de la expectación en torno al valor: los beneficios caerán un 21% en 2024 y el crecimiento de los ingresos se desacelerará hasta el 2,2%. "Se trata claramente de un valor basado en la fe, no de uno cuyas valoraciones estén vinculadas a los beneficios actuales. Y cada día que sube el valor, el listón para el acontecimiento se pone más alto", señala Nicholas Colas, cofundador de DataTrek Research.

De hecho, el inversor Bill Gross ha arremetido contra Tesla en la red social X. "Tesla se comporta como una acción meme: fundamentos en caída, acción en alza", escribió. "Parece que ahora hay una nueva acción meme cada dos días. La mayoría son acciones de compra y venta", añadió.



El Model 3 de Tesla. REUTERS

La empresa publicó resultados el pasado 1 de julio, cuando anunció que entregará hasta 443.956 vehículos, un 4,8% menos que hace un año y casi un 15% por debajo de los vehículos entregados durante el trimestre anterior, pero en cualquier caso por encima de las previsiones. Tesla se ha empleado a fondo en plantar cara a sus competidores chinos, para lo que hace más de un año comenzó una guerra de precios con fuertes descuentos e incentivos como préstamos a bajos intereses. Desde entonces la acción ha acelerado en Bolsa.

Uno de los riesgos es que el mayor éxito de Tesla en el campo de la inteligencia artificial dependa de que resuelva uno de los problemas más complejos que la tecnología ha abordado hasta ahora: crear coches que se conduzcan solos con más seguridad que los humanos.

China sube la presión al inversor bajista ante la caída de sus Bolsas

El país aumenta las garantías de depósito exigidas a estos inversores

CINCO DÍAS
MADRID

China ha adoptado medidas de gran calado para restringir las ventas en corto en los mercados de valores y dificultar las estrategias de negociación automática, en un intento de controlar la caída de las Bolsas en vísperas de una crítica reunión de política económica.

Así, la Comisión Reguladora de Valores de China aprobó nuevas directrices que hacen más costosas las operaciones de *trading* cuantitativo o algorítmico (utilizadas por *hedge funds* e inversores institucionales) a partir del 22 de julio. Asimismo, China Securities Finance, el mayor proveedor de préstamo de valores del país, suspenderá actividad de inmediato.

Las medidas se anunciaron el miércoles después de que el índice de referencia CSI 300 cayera por sexta vez en siete sesiones, en un intento por parte de las autoridades de frenar una corrección que se inició en mayo y que se ha llevado un billón de dólares (920.000 millones de euros), de capitalización bursátil, equivalente a casi dos veces el Ibex 35. "La medida envía otra señal de que los reguladores están preocupados por los riesgos para el mercado de valores derivados de la acumulación de posiciones cortas, que pueden estar concentradas", dijo a Bloomberg Redmond Wong, estratega de mercado de Saxo Capital Markets. "[La medida] puede impulsar los precios de algunos valores con muchas posiciones cortas, donde es difícil encontrar acciones para prestar. Pero para el conjunto del mercado es probable que el impacto sea limitado", añadió.

Tras conocerse la noticia, el índice CSI 300 ganó más de un 1%, y el Hang Seng China Enterprises Index subió un 1,6% en Hong Kong. Por más que las autoridades chinas sean las más agresivas del mundo a la hora de actuar contra estas prácticas, las causas últimas de la desconfianza del mercado permanecen intactas: la crisis inmobiliaria, las renovadas tensiones comerciales y la baja confianza de los consumidores.



Sucursal de Société Générale en París. REUTERS

Société Générale prevé una mejora del rating de España a corto plazo

La entidad espera que el PIB crezca un 2,4% este año frente al 0,9% de la eurozona

GEMA ESCRIBANO
MADRID

Con unas perspectivas de crecimiento que casi triplican las estimaciones de la zona euro, desde Société Générale creen que se dan las condiciones propicias para que las agencias de calificación mejoren la nota a España. Para 2024, la entidad francesa espera que la economía española crezca un 2,4%, frente al 0,9% de la región. "Todos los modelos apuntan a que el rating de España debería subir", señala Jaime Sanz, responsable de asesoramiento de rating para Estados soberanos de Société Générale. En el primer semestre, España ya ha logrado algunos progresos. En marzo Moody's mejoró la perspectiva de estable a positiva, un movimiento que fue imitado meses después por DBRS.

Estos avances permiten a España sacudirse las dudas que en su día generó el ruido político. Desde la entidad señalan que, si se atiende a los modelos que manejan en las agencias de calificación, el rating de España debería rondar el A3, de acuerdo a los criterios de Moody's, frente al Baa1 en el que permanece anclado desde 2018, tres escalones por encima de la pérdida del grado de inversión, pero a siete peldaños de la máxima calificación, la triple A, de la que España disfrutó hasta 2009. Por el contrario, en los peores momentos de la crisis de deuda, Moody's otorgaba a España un Baa3 con perspectiva negativa, un escalón por encima de la pérdida del grado de inversión.

"Se observan tendencias positivas en España, como un superávit por cuenta corriente sostenible", remarca Sanz. La última vez que una agencia de calificación mejoró la nota fue en 2019, cuando S&P la subió a A, nivel que mantiene en la actualidad. La nota de España está solo a dos escalones de la francesa. En junio, S&P recortó el rating del Tesoro francés de AA a AA- por el deterioro presupuestario.

El rating es una evaluación que indica la solvencia y la probabilidad de impago de una compañía o Administración pública. Esta referencia sirve de guía a los inversores. A mayor riesgo, los inversores exigirán una remuneración más alta a los Gobiernos para prestar el dinero. Una mejora de la nota podría traducirse en una caída del coste de financiación, lo que ayudará a rebajar la presión sobre la deuda.

El banco observa tendencias positivas, como un superávit sostenible

La confianza que los inversores tienen en la marcha de la economía española se ha reflejado en la sobresuscripción que han registrado las operaciones del Tesoro. En la emisión a 30 años efectuada en febrero, la primera a este plazo desde comienzos de 2022, la demanda superó en 13,9 veces la oferta. En el caso de la colocación sindicada de mayo, las órdenes de compra superaron en 12,5 veces el importe captado. "El Tesoro fue el emisor más activo del sector público español, con un peso del 81% sobre el total de las emisiones soberanas", señalan desde la entidad.

De los 38.050 millones que captó el sector público, un total de 31.000 millones correspondieron al Tesoro. Los volúmenes de emisión se mantuvieron en línea con los registrados en el mismo periodo del año anterior (37.000 millones). Junto al Reino de España, en los seis primeros meses del año, las comunidades de Madrid y Andalucía captaron un total de 2.850 millones a través de cuatro operaciones, a lo que se suman los 2.100 millones que levantó Adif en tres emisiones y los 1.000 millones del ICO.

Superada la volatilidad que generaron los resultados de las elecciones europeas y el adelanto electoral en Francia, la estabilidad ha regresado al mercado, y se ha dejado sentir en las primas de riesgo.

Repsol, castigada en Bolsa por su margen de refino

V. G.
MADRID

Las ventas se cebaron con Repsol en la jornada de ayer, en medio de una sesión con subidas generalizadas. Las acciones de la petrolera se dejaron un 1,9% al cierre –llegaron a caer un 3,75% y a marcar mínimos desde febrero– y fueron las más bajistas del Ibex después de que al cierre del mercado del miércoles, la compañía diera los datos de producción de 589.000 barriles equivalentes de petróleo al día en el segundo trimestre de este año, lo que representa una caída del 1,2% con respecto al mismo periodo del ejercicio pasado. Además, redujo su margen de refino hasta los 6,3 dólares por barril en el periodo, un 1,6% menos que en el segundo trimestre de 2023. Tras conocerse que la cifra de margen de ganancia en sus refinerías entre abril y junio cayó asimismo un 44,7% con respecto a los 11,4 dólares por barril que alcanzó en el primer trimestre de este ejercicio, algunas firmas de análisis han revisado sus previsiones de beneficios que se conocerán el 24 de julio.

Uno de ellos fue Morgan Stanley, que considera que los beneficios netos del segundo trimestre después de minoritarios estarán un 30% por debajo de las expectativas actuales. El banco de inversión explica que la "producción del sector de exploración y producción está en línea con las previsiones para el segundo trimestre, y es probable que el segmento de clientes mejore ligeramente en términos intertrimestrales".

Por su parte, Renta 4 espera que los elevados precios del Brent se vean compensados por la caída en el Henry Hub (gas de referencia en EE UU) y el deterioro en los márgenes de refino, manteniéndose dentro de la guía ofrecida por la compañía para el 2024.

Tras conocerse estos datos, UBS optó por recortar sus previsiones de beneficios para la petrolera en un 17%. Por su parte, el analista Biraj Borkhataria, del banco de inversión Royal Bank of Canadá (RBC), afirma que, aunque la producción está en línea, "el refino es más débil", lo que podría afectar a las previsiones del consenso.

La Bolsa mantiene el castigo a la banca francesa pese al cerco a Le Pen

Los inversores se quedan en compás de espera por la incertidumbre que genera la formación del nuevo Gobierno ▶ El sector financiero cosecha pérdidas entre el 10% y el 15% en una semana

RICARDO SOBRINO
MADRID

El mercado recela de la banca francesa y mantiene su castigo en Bolsa por la incertidumbre política. Un mes después de que las cotizaciones del sector financiero galo se hundieran debido al pesimismo desatado por el avance los partidos de ultraderecha en las elecciones europeas y el anuncio de comicios adelantados en Francia, las dudas no se despejan. Los inversores se mantienen a la espera y los principales bancos todavía no han recuperado el terreno perdido en una semana que se vivió con nervios a flor de piel.

A principios de junio, se desató una ola de pesimismo entre los inversores debido al avance en Europa de partidos con posiciones extremas y al anuncio de comicios anticipados en el país, ante el temor de la formación de un Gobierno euroescéptico en Francia, alejado de la senda de reducción del déficit marcada por Bruselas. Y aunque finalmente las urnas galas han alejado a las formaciones de ultraderecha del Elíseo, la incertidumbre sobre cuáles serán los pactos de formación de Gobierno mantienen el castigo a la banca. "Un Parlamento sin mayoría y con Emmanuel Macron todavía como presidente, es probable que signifique un periodo de incertidumbre con pocos logros en el frente político. El proceso de formación de un nuevo Gobierno puede llevar algún tiempo y la cuestión será si las futuras ventas de acciones francesas provocan que los valores individuales pierdan atractivo", valora Azad Zangana, economista y estratega sénior para Europa de Schroders.



Sede de BNP Paribas en París. GETTY IMAGES

El sector financiero sufrió las consecuencias del nerviosismo del mercado durante la semana posterior a las elecciones europeas. Entre el 7 y el 14 de junio, BNP Paribas se desplomó un 12%, desde 66,4 euros por acción a 58,4 euros por título. Un golpe que le llevó a perder momentáneamente en ese intervalo de tiempo el trono del banco europeo de mayor valor en Bolsa, en favor de Santander. Tras las elecciones francesas y una cierta calma en los mercados, la entidad ha recuperado terreno (las acciones se negocian a 62 euros), pero aún están un 6,5% por debajo del nivel previo a las tensiones políticas.

Société Générale tampoco escapa del castigo del mercado. El banco se dejó un 15% en Bolsa las sesiones posteriores a los comicios europeos, pasando de un valor de 26 euros por acción a 22,2 euros por título. Desde entonces ha ganado algo de oxígeno, pero los inversores mantienen su escepticismo y la cotización se mantiene todavía un 10,5% por debajo del valor que atesoraba antes de esa semana fatídica. Igualmente, Crédit Agricole se desplomó un 11% en cinco jornadas, desde los 14,6 euros por acción hasta 13 euros por título y apenas ha recuperado posiciones (ayer cerró la sesión en 13,5 euros, lo que supone un 7,5% inferior que antes de todos los procesos electorales que han llevado al desconcierto del mercado).

"Un Parlamento sin mayoría absoluta debería ser positivo a corto plazo para los mercados porque tanto los partidos de extrema derecha como los de izquierda carecen de los escaños necesarios para implementar políticas extremas. En general, la reacción del mercado ha sido moderada, con los inversores en modo de espera", expresa Matthieu de Clermont, director de seguros y estrategias reguladoras de Allianz Global Investors.

Cazagangas

Eso sí, los inversores cazagangas han podido hacer negocio. La rentabilidad de los bonos de BNP cayó a su nivel más bajo el pasado 14 de junio. Desde entonces, y acompañada por el resultado de las elecciones con la victoria del Nuevo Frente Popular que ha devuelto cierta calma a los mercados, se ha recuperado un 2,93%, y la de los bonos de Société Générale, otro 3,79%. Por lo que los inversores que apostaran en ese momento de incertidumbre por la deuda de la banca francesa han podido ganar más de un 3% en menos de un mes.

El alivio que ha supuesto para los mercados el cerco a Le Pen se refleja también en la prima de riesgo francesa. Tras la convocatoria anticipada de elecciones, el pasado 9 de junio, la diferencia entre lo que paga París por su deuda y lo que paga Berlín se elevó vertiginosamente, pasando de 47,8 puntos hasta un máximo de 81,9 puntos el 28 de junio, justo antes de la primera vuelta. El aumento de la prima de riesgo es un síntoma preocupante para la economía de cualquier país porque mide cuál es el interés que exigen percibir los inversores para prestar dinero (en este caso a Francia) en lugar de hacerlo a Alemania, cuya deuda se considera la más segura dentro de la Unión Europea.

Tras confirmarse los resultados de la segunda vuelta el pasado domingo, con victoria del Nuevo Frente Popular que permitirá una formación de Gobierno con posturas más centradas, el bono francés mantiene su tendencia a la baja, desde el 3,212% que pagaba el viernes hasta el 3,123%.

Durante ese mes de infarto, el bono llegó a alcanzar el 3,349%, que es el nivel más alto desde noviembre de 2023.

Breakingviews

REUTERS BREAKINGVIEWS

Los mercados atarán en corto la inestabilidad gala

PIERRE BRIANÇON

El problema de la deuda francesa sería difícil de abordar incluso si Emmanuel Macron hubiera sido un presidente popular apoyado por una cómoda mayoría parlamentaria. El estancamiento actual lo hace más difícil. Y el próximo Gobierno tendrá otro socio incómodo: el mercado de bonos.

Quien acabe gobernando heredará un país con un déficit y una deuda pública del 5% y el 112% del PIB, respectivamente, en 2023. El inmovilismo político podría conducir a la despreocupación fiscal. Un Gobierno minoritario o de coalición dirigido por la izquierda podría querer aplicar al menos parte de su programa, que incluye 100.000 millones de gasto adicional hasta finales de 2025. E incluso si surge un Gobierno de centro, podría suspender los 20.000 millones de ahorro que el actual ministro de Finanzas, Bruno Le Maire, había previsto para este año.

El primer problema del nuevo régimen será cumplir la exigencia de la UE de reducir la deuda. París podría ignorarla, pero se arriesgaría a sanciones y a la suspensión de unos 10.000 millones de fondos europeos.

Y los juegos políticos no ayudarían a Francia con los mercados de bonos. París es vulnerable a los cambios de opinión de los inversores, ya que el 54% de la deuda pública está en manos extranjeras, frente al 50% de hace dos años. El BCE aún posee el 20% de la deuda soberana francesa. Es un colchón, pero Francia no puede contar con más apoyo del banco central si no cumple los requisitos de la UE.

Esto deja el país a merced de los inversores, que podrían preocuparse por su capacidad para reducir una deuda que se ha doblado en 20 años. Para estabilizarla, París necesitaría recortar su déficit antes de los costes de intereses desde cerca del 3% del PIB a menos del 1%, calculamos, asumiendo unos costes de endeudamiento del 3% y un crecimiento nominal del 3,2% en 2025, según estimaciones del FMI. Solo lo ha logrado una vez desde 2008. El escenario más probable es un Gobierno frágil que permita que la deuda siga al alza.

Los resultados electorales han sido un alivio para los inversores, pero París aún tiene que pagar una prima de más de 65 puntos básicos sobre la deuda alemana a 10 años, frente a los 50 preelectorales. Parece poco, si se tiene en cuenta que España, con menos deuda y un crecimiento más rápido, paga unos 80 puntos básicos. El futuro Ejecutivo francés deberá decidir si los retornos suben o no.

Ibex 35

	Cierre Euros	Variación Euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de Euros	Último dividendo anunciado Neto (Euros)	Último dividendo anunciado Fecha	% Rentab. por dividendo	Máximo 52 semanas	Mínimo 52 semanas	Variación % en el año	Código
Acciona	**114**	2	**1,79**	114,7	111,5	128.203	14.525.617,7	**6.253,7**	4,89	02/07/2024	**4,29**	144,45	99,86	-15,98	**ANA**
Acciona Energía	**19,52**	0,57	**3,01**	19,72	18,93	288.685	5.591.717,57	**6.339,4**	0,49	18/06/2024	**2,5**	30,14	18,49	-32,51	**ANE**
Acerinox	**9,9**	0,045	**0,46**	9,975	9,835	472.355	4.676.311,1	**2.468,4**	0,31	17/07/2024	**3,13**	10,81	8,67	-7,51	**ACX**
ACS	**39,2**	0,24	**0,62**	39,5	38,98	641.075	25.138.341,24	**10.649,3**	0,46	02/07/2024	**0,13**	42,1	29,53	-2,99	**ACS**
Aena	**192,9**	2,1	**1,1**	193,6	190,3	106.764	20.554.568,9	**28.935**	7,66	03/05/2024	**3,97**	193,6	131,5	16,27	**AENA**
Amadeus	**62,16**	0,06	**0,1**	62,84	62,02	522.022	32.487.373,46	**28.003**	0,8	02/07/2024	**1,99**	69,22	52,56	-4,28	**AMS**
ArcelorMittal	**21,01**	0,21	**1,01**	21,05	20,75	181.404	3.794.532,25	**17.917,5**	0,23	16/05/2024	**1,94**	26,94	19,92	-18,96	**MTS**
Banco Sabadell	**1,889**	0,017	**0,88**	1,895	1,871	11.698.648	22.069.665,92	**10.276,6**	0,03	16/04/2024	**1,59**	1,97	1,01	68,24	**SAB**
Banco Santander	**4,463**	-0,035	**-0,78**	4,521	4,446	16.189.009	72.453.049,66	**69.143,2**	0,1	29/04/2024	**3,15**	4,93	3,33	19	**SAN**
Bankinter	**7,514**	-0,03	**-0,4**	7,602	7,468	2.352.185	17.704.779,21	**6.754,1**	0,11	24/06/2024	**9,64**	8,2	5,49	30,16	**BKT**
BBVA	**9,71**	0,048	**0,5**	9,74	9,622	4.728.042	45.881.365,7	**55.961,5**	0,39	08/04/2024	**5,66**	11,28	6,69	17,46	**BBVA**
CaixaBank	**5,176**	-0,02	**-0,38**	5,21	5,07	11.220.789	57.953.390,06	**37.619,6**	0,39	28/03/2024	**4,46**	5,32	3,49	39,45	**CABK**
Cellnex Telecom	**33,31**	1,68	**5,31**	33,31	31,6	2.243.884	73.907.636,17	**23.532,7**	0,02	13/06/2024	**0,17**	38,82	26,02	-11,3	**CLNX**
Colonial	**5,56**	0,115	**2,11**	5,61	5,425	876.315	4.827.608,97	**3.488**	0,27	19/06/2024	**4,5**	6,71	4,81	-16,87	**COL**
Enagás	**13,56**	0,01	**0,07**	13,75	13,52	1.537.494	20.905.457,03	**3.552,6**	1,04	02/07/2024	**12,83**	17,24	12,72	-11,23	**ENG**
Endesa	**18,31**	0,315	**1,75**	18,405	17,965	1.223.551	22.371.940,92	**19.385,8**	0,5	27/06/2024	**14,12**	20,18	15,85	-2,52	**ELE**
Ferrovial	**38,1**	0,92	**2,47**	38,38	37,22	880.899	33.475.308,52	**28.400,1**	0,29	20/05/2024	**1,12**	38,38	27,25	12,6	**FER**
Fluidra	**19,99**	0,57	**2,94**	20,04	19,45	289.128	5.732.199,19	**3.840,7**	0,3	29/11/2024	**1,75**	24,42	15,32	3,02	**FDR**
Grifols	**10,025**	-0,095	**-0,94**	10,13	9,904	3.078.319	30.811.550,33	**4.272**	0,36	03/06/2021	**-**	15,92	6,36	-34,52	**GRF**
IAG	**2,109**	-0,006	**-0,28**	2,139	2,044	16.748.293	35.143.596,45	**10.484,8**	0,15	14/09/2020	**-**	2,18	1,58	18,75	**IAG**
Iberdrola	**12,015**	0,19	**1,61**	12,065	11,785	11.991.344	143.639.425,95	**74.973,6**	0,7	04/07/2024	**0,04**	12,53	9,88	-0,38	**IBE**
Inditex	**46,48**	0,68	**1,48**	46,6	45,69	1.082.976	50.198.720,01	**144.862**	0,77	31/10/2024	**2,58**	47,68	32,32	16,16	**ITX**
Indra Sistemas	**19,05**	0,12	**0,63**	19,12	18,76	338.202	6.415.906,93	**3.365,3**	0,25	09/07/2024	**1,31**	22,04	11,85	35,21	**IDR**
Logista	**27,34**	0,58	**2,17**	27,48	26,9	213.372	5.811.664,68	**3.629,4**	1,36	27/02/2024	**6,77**	27,72	22,3	9,31	**LOG**
Mapfre	**2,164**	0,028	**1,31**	2,168	2,134	1.335.571	2.879.474	**6.664,2**	0,09	22/05/2024	**6,72**	2,39	1,77	9,93	**MAP**
Meliá Hotels	**7,355**	0,02	**0,27**	7,43	7,26	634.384	4.655.447,75	**1.621**	0,09	05/07/2024	**1,27**	8,18	5,07	23,07	**MEL**
Merlin Prop.	**10,7**	0,1	**0,94**	10,8	10,54	631.661	6.757.998,32	**5.026,5**	0,24	17/05/2024	**4,13**	11,27	7,46	5,37	**MRL**
Naturgy	**21,76**	0,16	**0,74**	21,96	21,64	573.290	12.490.947,22	**21.098,8**	0,4	05/04/2024	**4,6**	28,44	19,51	-20	**NTGY**
Redeia	**16,56**	0,11	**0,67**	16,71	16,42	775.630	12.848.650,94	**8.960,3**	0,73	27/06/2024	**6,04**	17,53	14,36	10,33	**RED**
Repsol	**13,725**	-0,265	**-1,89**	13,81	13,465	5.473.296	74.796.904,33	**16.708,8**	0,5	04/07/2024	**6,56**	16,22	12,51	4,01	**REP**
Rovi	**84,2**	1,3	**1,57**	85,3	83,15	45.543	3.832.056,2	**4.548,2**	1,1	08/07/2024	**1,31**	94,8	37,96	37,71	**ROVI**
Sacyr	**3,43**	0,044	**1,3**	3,438	3,376	1.107.659	3.778.878,16	**2.614,6**	0,06	12/01/2024	**-**	3,77	2,6	8,32	**SCYR**
Solaria	**11,65**	0,2	**1,75**	11,8	11,38	481.061	5.596.644,86	**1.455,7**	-	03/10/2011	**-**	18,92	9,29	-38,47	**SLR**
Telefónica	**4,043**	0,048	**1,2**	4,059	4,005	9.367.696	37.848.333,87	**22.924,5**	0,15	17/12/2024	**7,42**	4,48	3,49	13,04	**TEF**
Unicaja Banco	**1,301**	-0,006	**-0,46**	1,311	1,29	2.469.029	3.216.685,94	**3.453,9**	0,05	17/04/2024	**3,82**	1,36	0,83	46,85	**UNI**

Mercado continuo

	Cierre Euros	Variación Euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de Euros	Último dividendo anunciado Neto (Euros)	Último dividendo anunciado Fecha	% Rentab. por dividendo	Máximo 52 semanas	Mínimo 52 semanas	Variación % en el año	Código
Adolfo Domínguez	**4,96**	0,06	**1,22**	5,14	4,97	55	281	**46**	-	28/07/2010	**-**	6,8	4,26	-2	**ADZ**
Aedas Homes	**23**	0,3	**1,32**	23,3	22,75	42.817	987.049,55	**1.005,1**	2,25	22/03/2024	**14,78**	23,3	14,88	24,59	**AEDAS**
Airbus	**132,58**	-0,54	**-0,41**	133,76	132,1	679	90.118,2	**105.104,4**	2,8	16/04/2024	**1,36**	175	120,6	-5,16	**AIR**
Airtificial	**0,128**	-0,001	**-0,78**	0,129	0,128	653.733	83.906,79	**170,4**	-		**-**	0,18	0,11	-0,16	**AI**
Alantra	**9,08**	-0,08	**-0,87**	9,1	9,06	3.269	29.694,84	**350,8**	0,08	08/05/2024	**0,88**	10,5	7,8	8,53	**ALNT**
Almirall	**9,63**	0,13	**1,37**	9,685	9,46	68.994	661.757,11	**2.055,7**	0,18	17/05/2024	**1,93**	10,08	7,74	12,76	**ALM**
Amper	**0,102**	0,001	**0,59**	0,105	0,101	2.651.228	272.172,21	**153,3**	-		**-**	0,13	0,07	21,77	**AMP**
AmRest	**5,8**	0,02	**0,35**	5,8	5,62	1.760	10.105	**1.273,4**	-		**-**	6,83	5,24	-6,32	**EAT**
Aperam	**25,54**	0,2	**0,79**	25,78	25,36	624	15.967,32	**1.861,8**	0,5	10/05/2024	**7,86**	33,87	23,8	-23,17	**APAM**
Applus Services	**12,78**	=	**=**	12,82	12,78	49.486	632.735,4	**1.649,6**	0,16	04/07/2023	**1,25**	13,16	9,43	27,8	**APPS**
Arima	**8,48**	0,08	**0,95**	8,54	8,38	35.496	298.510,6	**241,1**	-		**-**	8,65	5,85	32,28	**ARM**
Atresmedia	**4,59**	-0,015	**-0,33**	4,605	4,5	314.509	1.430.163,37	**1.030,7**	0,24	18/06/2024	**3,92**	5,42	3,38	28,13	**A3M**
Atrys Health	**3,61**	-0,04	**-1,1**	3,68	3,58	15.427	55.741,19	**273,7**	-		**-**	5,06	2,77	-0,54	**ATRY**
Audax	**1,88**	0,002	**0,11**	1,886	1,86	115.421	216.381,04	**852,4**	0,02	14/07/2021	**-**	2	1,07	44,46	**ADX**
Azkoyen	**6,5**	0,1	**1,56**	6,52	6,42	4.350	28.183,74	**158,9**	0,36	03/07/2024	**5,52**	6,94	5,54	0,63	**AZK**
Berkeley	**0,22**	-0,001	**-0,23**	0,222	0,216	374.853	82.172,38	**97,9**	-		**-**	0,44	0,16	25,86	**BKY**
Bodegas Riojanas	**3,94**	-0,04	**-1,02**	-	-	-	-	**19,7**	0,1	13/09/2023	**2,4**	5,2	3,74	-14,72	**RIO**
Borges	**2,74**	=	**=**	2,74	2,74	3.993	10.940,82	**63,4**	-		**-**	2,94	2,34	7,03	**BAIN**
CAF	**35,7**	0,35	**0,99**	35,85	35,2	18.586	661.203,15	**1.223,8**	1,11	04/07/2024	**3,11**	36,1	27,05	8,44	**CAF**
Caja Mediterraneo	**1,34**	=	**=**	-	-	-	-	**67**	-		**-**	-	-	=	**CAM**
Catalana Occidente	**38,2**	0,45	**1,19**	38,5	37,65	8.676	329.702,35	**4.584**	0,21	08/07/2024	**2,96**	39,4	27,9	22,17	**GCO**
Cevasa	**5,8**	=	**=**	-	-	-	-	**134,9**	0,22	01/07/2024	**3,79**	6,8	5,6	-3,33	**CEV**
CIE Automotive	**26,15**	0,25	**0,97**	26,2	25,85	27.576	719.524,8	**3.133**	0,45	04/07/2024	**3,44**	29,16	23,7	0,7	**CIE**
Cleop	**1,15**	=	**=**	-	-	-	-	**17**	-		**-**	-	-	=	**CLEO**
Clínica Baviera	**30,5**	1	**3,39**	30,8	29,5	5.931	180.176,3	**497,4**	0,8	16/07/2024	**7,77**	30,8	18,4	28,26	**CBAV**
Coca-Cola EP	**67,2**	0,3	**0,45**	67,9	66,5	2.408	160.848,3	**31.259,2**	0,74	09/05/2024	**2,81**	71,5	53	10,76	**CCEP**
Corp. Fin. Alba	**50,3**	-0,1	**-0,2**	50,6	50	5.729	288.279	**2.980**	0,96	21/06/2024	**1,91**	53	45,25	5	**ALB**
Deoleo	**0,226**	=	**=**	0,229	0,224	183.135	41.466,91	**113**	-		**-**	0,28	0,19	-0,88	**OLE**
DESA	**13,2**	-0,3	**-2,22**	13,5	13,5	20	270	**24,1**	0,28	05/06/2024	**-**	14,5	10,8	12,5	**DESA**
Dia	**0,013**	0	**0,79**	0,013	0,013	5.771.523	74.106,14	**743,2**	0,18	13/07/2021	**-**	0,02	0,01	7,63	**DIA**
Dominion	**3,22**	0,045	**1,42**	3,23	3,18	50.239	161.067,28	**486,7**	0,1	05/07/2024	**3,04**	3,9	2,98	-5,51	**DOM**
Duro Felguera	**0,54**	-0,003	**-0,55**	0,547	0,533	62.748	33.719,53	**117**	-		**-**	0,76	0,52	-16,72	**MDF**
Ebro Foods	**15,32**	-0,08	**-0,52**	15,48	15,24	31.828	487.117,5	**2.357,2**	0,22	27/09/2024	**3,72**	17	14,36	-0,77	**EBRO**
Ecoener	**3,77**	0,02	**0,53**	3,77	3,74	1.187	4.473,19	**214,7**	-		**-**	4,97	3,05	-11,56	**ENER**
eDreams Odigeo	**6,9**	0,05	**0,73**	6,96	6,8	51.608	355.570,17	**880,5**	-		**-**	7,73	5,47	-10,69	**EDR**
Elecnor	**19,52**	0,12	**0,62**	19,58	19,22	20.610	399.799,86	**1.698,2**	0,4	03/06/2024	**0,35**	21,45	13	-0,77	**ENO**
Ence	**3,346**	-0,014	**-0,42**	3,378	3,34	304.756	1.021.440,39	**824**	0,29	16/05/2023	**16,86**	3,63	2,62	18,64	**ENC**
Ercros	**3,925**	-0,015	**-0,38**	3,94	3,92	61.126	239.861,44	**358,9**	0,1	08/07/2024	**2,45**	3,98	2,26	49,24	**ECR**
Faes Farma	**3,5**	0,01	**0,29**	3,54	3,47	238.560	836.058,04	**1.106,8**	0,12	04/07/2024	**4,43**	3,83	2,87	10,44	**FAE**
FCC	**13,52**	0,18	**1,35**	13,58	13,02	10.499	141.751,1	**5.896,2**	0,5	02/07/2024	**-**	15,4	11,72	-8,38	**FCC**
GAM	**1,34**	-0,02	**-1,49**	-	-	-	-	**124,9**	-	27/10/2020	**-**	1,55	1,18	13,56	**GAM**
Gestamp Autom.	**2,8**	0,045	**1,63**	2,815	2,745	420.275	1.171.029,15	**1.611,4**	0,08	01/07/2024	**5,26**	4,64	2,62	-21,47	**GEST**
Grenergy Renov.	**35,8**	1,35	**3,92**	36	34,15	73.897	2.617.538,4	**1.095,9**	-		**-**	36	18,2	0,61	**GRE**
Grifols	**8,155**	-0,14	**-1,69**	8,41	8,05	556.896	4.572.314,64	**2.131,9**	0,37	03/06/2021	**-**	10,98	4,84	-21,37	**GRF.P**
GRUPO EZENTIS	**0,185**	0,005	**2,78**	0,185	0,181	229.964	42.327,91	**84,8**	-		**-**	-	-	80	**EZE**
Grupo San José	**4,45**	0,01	**0,23**	4,49	4,41	7.399	32.941,48	**289,4**	0,15	21/05/2024	**3,37**	5,04	3,4	28,32	**GSJ**
Iberdrola	**0,353**	0,008	**2,23**	0,354	0,346	80.425.444	28.194.960,91	**-**	-	04/07/2024	**-**	-	-	=	**IBE.D**
Iberpapel	**19,1**	-0,3	**-1,55**	19,3	19,1	1.575	30.189,2	**205,3**	0,5	13/06/2024	**1,31**	20,3	14,85	7,78	**IBG**
Inmobiliaria del Sur	**8,25**	-0,05	**-0,6**	8,25	8,25	7.162	59.086,5	**154**	0,15	27/06/2024	**-**	8,9	6,3	18,57	**ISUR**
Innovative Ecosystem	**0,565**	=	**=**	-	-	-	-	**32,6**	-		**-**	-	-	-19,29	**ISE**

Mercado continuo

	Cierre Euros	Variación Euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de Euros	Último dividendo anunciado Neto (Euros)	Último dividendo anunciado Fecha	% Rentab. por dividendo	Máximo 52 semanas	Mínimo 52 semanas	Variación % en el año	Código
Lar España	**6,99**	0,04	**0,58**	7,02	6,91	45.659	318.924,72	**585**	0,79	24/04/2024	**8,55**	7,69	5,15	13,01	**LRE**
Libertas 7	**1,45**	=	**=**	1,45	1,45	7.500	10.875	**31,8**	0,02	12/06/2024	**1,38**	1,79	0,97	42,16	**LIB**
Línea Directa	**1,132**	-0,002	**-0,18**	1,148	1,13	365.263	414.002,12	**1.232,1**	0	05/04/2023	**4,29**	1,21	0,8	33,25	**LDA**
Lingotes Especiales	**8,52**	-0,08	**-0,93**	8,52	7,92	20.357	165.385,56	**85,2**	0,4	11/07/2024	**4,69**	9	6,04	40,52	**LGT**
Metrovacesa	**8,18**	0,02	**0,25**	8,19	8,14	5.795	47.353,03	**1.240,7**	0,36	21/05/2024	**16,87**	9,96	7,02	0,99	**MVC**
MFE-MEDIA	**3,5**	0,202	**6,12**	3,568	3,324	55.071	191.298,19	**1.161**	-	22/07/2024	**7,14**	3,57	1,65	41,36	**MFEA**
Miquel y Costas	**13**	=	**=**	13,25	12,8	1.387	18.035,15	**530**	0,12	15/07/2024	**3,39**	13,7	10,1	10,36	**MCM**
Montebalito	**1,4**	=	**=**	1,4	1,4	5.000	7.000	**44,8**	0,06	29/06/2022	-	1,53	1,19	-4,11	**MTB**
Naturhouse	**1,74**	0,08	**4,82**	1,74	1,655	129.941	220.226	**103,5**	0,05	29/08/2024	**2,9**	1,93	1,55	2,47	**NTH**
Neinor Homes	**13,18**	0,08	**0,61**	13,22	13,02	35.597	468.206,26	**988,1**	0,53	29/07/2024	**7,81**	13,22	7,85	24,05	**HOME**
Nextil	**0,31**	0,002	**0,65**	0,311	0,302	84.525	26.058,15	**107,1**	-		-	0,61	0,28	-18,95	**NXT**
NH Hotel	**4,125**	-0,045	**-1,08**	4,175	4,125	7.848	32.705,65	**1.797,5**	0,15	12/06/2019	-	4,81	3,8	-0,48	**NHH**
Nicolás Correa	**6,72**	=	**=**	6,72	6,56	370	2.472,76	**81,3**	0,27	02/05/2024	**4,09**	7,36	5,5	3,38	**NEA**
Nyesa	**0,004**	=	**=**	0,004	0,004	162.270	713,96	**4,4**	-		-	0,01	0	-8,33	**NYE**
OHLA	**0,331**	-0,003	**-0,96**	0,338	0,328	2.626.524	872.266,61	**195,8**	0,35	04/06/2018	-	0,52	0,31	-25,62	**OHLA**
Oryzon Genomics	**1,82**	0,01	**0,55**	1,83	1,804	22.023	40.137,06	**116,5**	-		-	2,39	1,55	-4,13	**ORY**
Pescanova	**0,38**	0,004	**1,06**	0,393	0,376	127.714	48.751,7	**10,9**	-	12/07/2012	-	0,57	0,2	83,41	**PVA**
PharmaMar	**38,88**	0,44	**1,14**	38,98	37,7	47.230	1.817.183,06	**713,6**	0,65	12/06/2024	**1,67**	43,92	26,16	-6,43	**PHM**
Prim	**11,05**	0,55	**5,24**	11,2	10,4	28.566	309.404,6	**188,3**	0,11	17/07/2024	**3,32**	12,05	9,5	0,48	**PRM**
PRISA	**0,374**	0,01	**2,75**	0,374	0,361	25.704	9.368,8	**406,3**	-		-	0,41	0,27	25,52	**PRS**
Prosegur	**1,756**	0,018	**1,04**	1,78	1,734	131.264	230.868,96	**957,1**	0,07	19/12/2023	**10,8**	1,92	1,35	-1,25	**PSG**
Prosegur Cash	**0,54**	-0,003	**-0,55**	0,548	0,54	355.687	193.734,74	**801,9**	0,01	10/05/2024	**3,09**	0,67	0,45	1,12	**CASH**
Puig Brands	**25,94**	0,03	**0,12**	26,08	25,76	199.950	5.187.184,48	**4.534,8**	-		-	-	-	=	**PUIG**
Realia	**0,976**	-0,004	**-0,41**	0,988	0,974	7.793	7.653,74	**800,6**	0,05	19/07/2023	**5,12**	1,11	0,92	-7,55	**RLIA**
Reig Jofre	**2,71**	-0,03	**-1,09**	2,74	2,71	3.601	9.803,96	**219,2**	-	17/05/2024	-	3,38	2,15	21,78	**RJF**
Renta 4 Banco	**10,5**	=	**=**	11	10,5	9.176	97.969,5	**427,3**	0,12	10/04/2024	**4**	11	9,9	2,94	**R4**
Renta Corporación	**0,81**	-0,018	**-2,17**	0,828	0,81	10.967	9.014,6	**26,6**	0,07	19/04/2022	**4,6**	1,24	0,75	3,5	**REN**
Soltec	**2,255**	0,015	**0,67**	2,26	2,215	53.369	119.464,9	**215,6**	-		-	4,43	1,97	-34,92	**SOL**
Squirrel	**1,63**	0,02	**1,24**	1,63	1,61	7.248	11.746,61	**146**	-		-	2,3	1,29	8,05	**SQRL**
Talgo	**4**	-0,02	**-0,5**	4,02	3,995	55.693	222.992,1	**495,4**	0,09	07/07/2023	**1,95**	4,8	3,22	-8,43	**TLGO**
Técnicas Reunidas	**12,39**	0,07	**0,57**	12,49	12,32	112.491	1.394.074,15	**1.297,3**	0,26	11/07/2018	-	13,53	6,99	47,54	**TRE**
Tubacex	**3,14**	0,005	**0,16**	3,15	3,115	92.690	290.630,79	**397,4**	0,12	02/07/2024	**3,76**	3,69	2,7	-10,43	**TUB**
Tubos Reunidos	**0,633**	0,003	**0,48**	0,64	0,621	195.090	122.940,85	**110,6**	-		-	0,91	0,5	-2,33	**TRG**
Urbas	**0,004**	0	**-2,78**	0,004	0,003	35.097.010	122.637,61	**54,9**	-		-	0,01	0	-16,28	**UBS**
Vidrala	**95,3**	2,3	**2,47**	95,9	92	40.634	3.843.183,2	**3.074,7**	4	11/07/2024	**1,47**	113,6	65,66	-0,85	**VID**
Viscofan	**59,6**	-0,1	**-0,17**	60,2	59,3	50.497	3.013.975,9	**2.771,4**	1,59	28/05/2024	**3,26**	64,7	51,6	11,38	**VIS**
Vocento	**0,818**	=	**=**	0,82	0,812	384	312,49	**101,7**	0,05	28/04/2023	**5,65**	1,05	0,51	48,73	**VOC**

Euro Stoxx

	Cierre Euros	Variación Euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de Euros	Último dividendo anunciado Neto (Euros)	Último dividendo anunciado Fecha
AB InBev	**56,2**	0,68	**1,22**	56,48	55,82	1.253.286	70.398.660	**113.481,40**	0,82	03/05/2024
Adidas	**225,8**	4,50	**2,03**	226	221,3	371.141	83.268.020	**40.644,00**	0,70	17/05/2024
Adyen	**1128,2**	-4,40	**-0,39**	1146,6	1119,8	56.097	63.587.620	**35.038,00**	-	
Ahold Delhaize	**28,85**	0,04	**0,14**	29,18	28,83	1.787.276	51.726.780	**27.027,77**	0,61	12/04/2024
Air Liquide	**163,44**	1,34	**0,83**	163,98	161,86	516.616	84.299.270	**94.488,72**	2,91	10/06/2024
Airbus	**131,96**	-1,34	**-1,01**	133,64	131,96	1.040.015	137.500.400	**104.549,75**	1,00	16/04/2024
Allianz	**264,1**	1,80	**0,69**	264,2	262,5	379.778	100.137.400	**103.452,98**	13,80	09/05/2024
ASML	**989,1**	-12,90	**-1,29**	1021,8	987,9	470.171	470.842.100	**395.229,11**	1,75	26/04/2024
Axa	**32,07**	0,10	**0,31**	32,16	31,88	2.537.783	81.349.710	**72.847,11**	1,98	30/04/2024
Banco Santander	**4,4625**	-0,04	**-0,78**	4,5205	4,4455	29.489.009	132.383.200	**69.143,20**	0,08	29/04/2024
BASF	**44,115**	0,44	**1,01**	44,36	43,785	1.856.281	81.888.100	**39.373,62**	3,40	26/04/2024
Bayer	**26,64**	0,52	**1,97**	26,9	26,36	3.450.070	91.896.250	**26.171,78**	0,11	29/04/2024
BBVA	**9,71**	0,05	**0,50**	9,74	9,622	4.728.042	45.881.350	**55.961,50**	0,32	08/04/2024
BMW	**91**	1,50	**1,68**	91,3	89,58	1.238.881	112.441.200	**57.737,23**	6,00	16/05/2024
BNP Paribas SA	**62,02**	0,40	**0,65**	62,46	61,62	1.692.308	104.995.800	**70.132,88**	4,60	21/05/2024
Cie de Saint-Gobain	**78**	2,32	**3,07**	78,1	76,06	872.874	67.763.360	**39.312,45**	2,10	10/06/2024
Danone	**58,6**	0,46	**0,79**	58,74	58,12	881.152	51.607.060	**39.821,86**	2,10	03/05/2024
Deutsche Boerse	**188,1**	1,50	**0,80**	188,45	187	194.221	36.486.700	**35.739,00**	3,80	15/05/2024
DHL Group	**40,3**	0,33	**0,83**	40,47	40	1.265.455	50.932.080	**48.360,00**	1,85	06/05/2024
Deutsche Telekom	**23,76**	-0,09	**-0,38**	23,95	23,69	4.732.983	112.576.000	**118.478,26**	0,77	11/04/2024
Enel	**6,789**	0,06	**0,85**	6,845	6,711	23.112.478	156.854.300	**69.021,59**	0,22	22/07/2024
Eni	**14,2**	0,02	**0,14**	14,262	14,108	6.433.830	91.360.930	**46.639,77**	0,25	20/05/2024
Essilor	**200**	3,35	**1,70**	200,9	197,05	337.436	67.336.580	**90.772,68**	3,95	06/05/2024
Ferrari	**393,9**	-5,70	**-1,43**	401,7	393,9	248.992	98.682.540	**71.064,60**	2,44	22/04/2024
Hermes Inter.	**2117**	31,00	**1,49**	2127	2094	51.256	108.377.200	**223.490,45**	11,50	02/05/2024
Iberdrola	**12,015**	0,19	**1,61**	12,065	11,785	17.685.847	211.128.600	**77.237,81**	0,28	04/07/2024
Inditex	**46,48**	0,68	**1,48**	46,6	45,69	1.082.976	50.198.700	**144.861,98**	0,27	31/10/2024
Infineon	**35,3**	-0,10	**-0,27**	36,04	35,245	2.283.656	80.984.130	**46.099,02**	0,35	26/02/2024
ING	**16,68**	-0,01	**-0,04**	16,848	16,64	6.876.430	115.064.400	**55.100,41**	0,76	24/04/2024
Intesa Sanpaolo	**3,591**	0,02	**0,46**	3,596	3,541	57.716.689	206.592.200	**65.653,53**	0,15	20/05/2024
Kering	**331,35**	6,40	**1,97**	331,35	324,6	246.187	81.277.640	**40.895,47**	9,50	02/05/2024
L'Oreal	**405,5**	2,10	**0,52**	408,1	403	263.570	106.893.400	**216.831,18**	6,60	26/04/2024
LVMH	**710**	12,40	**1,78**	712,5	702	304.957	216.141.700	**355.100,61**	7,50	23/04/2024
Mercedes Benz	**64**	0,05	**0,08**	64,31	63,31	1.896.878	121.198.100	**68.469,60**	5,30	09/05/2024
Munich Re	**462**	-0,60	**-0,13**	467,8	460,8	254.444	117.793.500	**61.797,25**	15,00	26/04/2024
Nokia	**3,613**	-0,03	**-0,81**	3,662	3,598	9.302.225	33.683.070	**20.281,56**	0,03	22/04/2024
Nordea	**10,915**	0,10	**0,92**	10,945	10,815	3.696.248	40.291.290	**38.263,49**	0,92	22/03/2024
Pernod Ricard	**130,45**	2,50	**1,95**	131,1	128,2	465.282	60.589.570	**33.046,74**	2,35	17/07/2024
Prosus	**33,245**	0,30	**0,90**	33,43	32,94	1.653.290	54.941.810	**85.729,12**	0,10	31/10/2024
Safran	**204,3**	-0,50	**-0,24**	205,4	203,3	434.091	88.711.660	**87.289,33**	2,20	28/05/2024
Sanofi	**93,81**	0,26	**0,28**	94,81	93,78	1.211.596	114.022.800	**118.797,47**	3,76	13/05/2024
SAP	**186,46**	0,66	**0,36**	188,48	184,1	1.046.828	195.268.400	**217.641,53**	2,20	16/05/2024
Schneider Elec.	**229,95**	2,10	**0,92**	230,25	226,75	474.545	108.911.400	**132.025,91**	3,50	28/05/2024
Siemens	**178,9**	2,52	**1,43**	179,1	176,3	749.948	133.676.200	**143.120,00**	4,70	09/02/2024
Stellantis	**18,564**	0,08	**0,45**	18,618	18,358	5.976.344	110.689.800	**56.082,82**	1,55	22/04/2024
Total Energies	**62,82**	-0,22	**-0,35**	63,35	62,47	3.134.492	196.988.700	**149.941,70**	0,79	25/09/2024
UniCredit	**36,635**	-0,48	**-1,28**	37,29	36,625	7.221.884	266.525.200	**59.970,63**	1,80	
Vinci	**104,35**	0,45	**0,43**	104,95	103,9	874.839	91.331.860	**61.411,98**	3,45	23/04/2024
Volkswagen AG	**107,15**	0,90	**0,85**	107,8	106,2	869.082	93.125.130	**55.499,08**	9,06	30/05/2024
Wolters Kluwer	**150,65**	-4,70	**-3,03**	155,65	150,65	536.379	81.423.960	**37.438,96**	1,36	27/08/2024

Índices de la Bolsa

Índice	Último	Var. %	Var. % año
BOLSA DE ESPAÑA			
Ibex 35	11.170,0	0,89	10,57
Ibex 35 con div	38.489,8	0,89	14,15
Ibex Medium	14.483,1	0,72	6,89
Ibex Small	8.653,8	0,59	8,91
Ibex Top Div.	10.451,3	0,34	19,91
Ibex Growth Mkt.	1.778,1	-0,01	1,57
Ibex 35 Banca	831,6	-0,18	24,34
Ibex 35 Energía	1.408,2	0,61	-1,51
Ibex 35 Constr.	2.022,0	1,62	3,09
Bolsa Madrid	1.100,0	0,74	10,32
BCN Global 100	918,9	0,59	13,54
ZONA EURO			
Euro Stoxx 50	4.976,13	0,35	10,06
Dax (Fráncfort)	18.534,56	0,69	10,64
Cac 40 (París)	7.627,13	0,71	1,11
FTSE MIB (Milán)	34.318,11	0,03	13,07
Aex (Ámsterdam)	936,06	-0,38	18,97
PSI 20 (Lisboa)	6.802,21	0,89	6,34
RESTO EUROPA			
FTSE 100 (Londres)	8.223,34	0,36	6,34
SMI (Zurich)	12.255,78	0,86	10,04
LATINOAMÉRICA (media sesión)			
Bovespa	128.169,59	0,75	-4,48
S&P Merval	1.694.319,00	0,26	82,24
S&P IPC Mexico	54.285,86	0,01	-5,40
ASIA			
Nikkei 225	42.224,02	0,94	26,18
Hang Seng	17.832,33	2,06	4,60
CSI 300	3.468,17	1,14	1,08
OTROS (media sesión)			
Petróleo Brent ($)	85,39	0,36	10,84
Petróleo Texas ($)	82,54	0,54	15,20

Economía

El Gobierno propone al PP el nombre de Escrivá como gobernador del Banco de España

El actual ministro de Transformación Digital y Función Pública genera rechazo en el Partido Popular y retrasa las conversaciones para el relevo en el organismo

ANTONIO MAQUEDA / INMA CARRETERO
MADRID

La negociación entre el Gobierno y el Partido Popular para designar al futuro gobernador y subgobernador del Banco de España ha dado ya el pistoletazo de salida. Según confirman fuentes conocedoras, el Ejecutivo ha trasladado el nombre de José Luis Escrivá, actual ministro para la Transformación Digital y de la Función Pública, como posible candidato para dirigir el banco central. Este nombre cuenta con la oposición de la cúpula del PP, que hace solo unos días, en el acuerdo del Consejo General del Poder Judicial, suscribió con el Ejecutivo que no hubiera puertas giratorias entre la política y la justicia.

"Sería completamente incoherente", explican fuentes próximas al Partido Popular. Según apuntan diversas fuentes, al comienzo de las conversaciones para pactar la dirección del Banco de España también se estableció como principio rector que no podría darse un salto del Gobierno a las instituciones independientes. Ya sea el Banco de España, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), la Comisión Nacional de la Energía (CNE) o la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Ningún organismo supervisor debía ser objeto de politización. Y todos ellos están entrando en las conversaciones para la renovación de sus cúpulas.

Para que alguien que haya pasado por la política pueda recalar en una institución independiente se precisaría un periodo de hibernación en el que supuestamente han quedado atrás las relaciones de interés. Así se excluye el salto inmediato desde la política a un organismo independiente. En esta línea de pensamiento, el perfil por el que se abogaba debía ser técnico, independiente, intachable y alejado del poder político, señalan estas fuentes. Y algunos de los nombres que se barajaban cumplían ampliamente con estos requisitos. Pero no Escrivá, dicen.



José Luis Escrivá, ministro de Transformación Digital y de la Función Pública. PABLO MONGE

"Es un escándalo y una politización inadmisible", según una fuente popular

La aspiración de José Luis Escrivá por el cargo es conocida desde hace tiempo

Globo sonda

Esta fórmula pactada debería haber evitado la propuesta de Escrivá en tanto que ocupa un puesto ahora mismo en el Gobierno. Recuerda al caso de Miguel Ángel Fernández Ordóñez, que sin el respaldo del PP dio con Zapatero el salto desde la secretaría de Estado de Hacienda al sillón de gobernador del Banco de España. Tal situación provocó que el banco se viera inmerso de lleno en la refriega política en pleno hundimiento del sector financiero. Suena, por tanto, a que la candidatura de Escrivá podría ser solo un primer movimiento de Moncloa en la negociación.

Alguna fuente lo considera incluso un globo sonda. En cualquier caso, se abre un pulso con el PP. El portavoz de los populares, Borja Sémper, ya acusó este martes al Gobierno de querer "manosear" la institución sin explicitar que el nombre de Escrivá estaba sobre la mesa.

La aspiración de Escrivá es conocida desde hace tiempo. El ministro es funcionario del Banco de España, presenta un currículum extenso, reúne los conocimientos y siempre ha querido el puesto. Ha trabajado en el BCE, BBVA, el Banco Internacional de Pagos y ha sido presidente de la Autoridad Fiscal. Y en las últimas semanas ha presionado para ser el nombre propuesto. Hace poco se reunió, por ejemplo, con la asociación de inspectores del Banco de España. Sin embargo, como candidato no concita el acuerdo.

Pese a su extraordinario bagaje, no es el preferido dentro de la institución. Ha trabajado tiempo allí y no se le reconoce la habilidad para formar y engrasar equipos. Pese a que su reforma de pensiones haya sido respaldada por la Comisión Europea, en el Banco de España han sido críticos con ella porque no mejora la sostenibilidad del sistema y ha cerrado el reto en falso. Se le considera una voz que ha perdido prestigio tras su paso por la política.

Y en el PP es muy criticado porque, aunque fue nombrado por el Gobierno de Rajoy para la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal, acabó denunciando al ministro Cristóbal Montoro acusándolo de opacidad con los datos. Y antes de acabar su mandato, pasó a formar parte del Gobierno de Pedro Sánchez.

Línea roja

Según fuentes del PP, dio este salto aprovechando su puesto en esta institución independiente. "Sería un escándalo y una politización inadmisible del Banco de España", señala una fuente popular. Su nombramiento podría hacer saltar por los aires el pacto entre ambos partidos. Sería una línea roja para el PP. De momento, este nombre va a retrasar cualquier acuerdo por lo menos hasta la semana que viene. A pesar de que el Ministerio de Economía trataba de cerrarlo lo antes posible para que el nuevo gobernador pudiera acudir a la reunión del BCE el próximo 18 de julio. Incluso convocó con esa esperanza para este jueves la comisión de Economía del Congreso, en la que el ministro Carlos Cuerpo tendría que haber defendido la candidatura presentada por el Gobierno y que ya ha sido cancelada.

No obstante, dicho esto, es cierto que ha habido otros casos similares que han dado el salto desde un Ejecutivo a puestos en bancos centrales. Así ha sucedido con Mário Centeno, que pasó de ser ministro de Finanzas en Portugal a gobernador del Banco de Portugal. O el de Luis de Guindos, que dio el salto desde el Gobierno de Mariano Rajoy al Banco Central Europeo, en medio de las críticas por aquel entonces de la oposición socialista.

CincoDías
Viernes, 12 de julio de 2024

El tipo medio de sociedades a nivel global se estanca en su mínimo del 21%

La OCDE detecta que el tipo efectivo mundial, que mide lo que realmente se paga, sigue bajando ▶ Los ingresos fiscales en España dependen menos de las multinacionales

PABLO SEMPERE
MADRID

A lo largo de los últimos años, las tasas nominales del impuesto sobre sociedades a nivel global han mostrado una tendencia descendente constante, una dinámica que, lejos de revertirse a raíz de los beneficios récord que han registrado las empresas, ha continuado en 2024. El tipo medio en el conjunto de la OCDE disminuyó drásticamente desde el 28% anotado en el año 2000 al 21,7% de 2019. Desde entonces, el gravamen se ha mantenido relativamente estable, aunque ha seguido disminuyendo tímidamente hasta llegar al suelo del 21,1% de 2024, según muestra el informe sobre *Estadísticas de los impuestos corporativos 2024*, publicado ayer jueves por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

Si se sacan de la ecuación los paraísos y guaridas fiscales, es decir, los territorios de baja tributación, el tipo medio se sitúa ligeramente por encima. Pese a ello, la tendencia se mantiene intacta: solo en los países de la OCDE, entre los años 2000 y 2024, la tasa impositiva pasó del 32,3% al 23,7%, la más baja de la serie. Si se mira el tipo medio efectivo, que mide lo que realmente se paga tras descontar incentivos y exenciones, pasó del 21,6% de 2017 al 20,2% en 2023, último año con datos. Tras este fenómeno, detalla el informe, se encuentra la competencia fiscal internacional, la erosión de las bases imponibles y el traslado de beneficios.

Los países reducen sus tipos para atraer inversiones extranjeras y fomentar el establecimiento de empresas multinacionales. A su vez, añadió la OCDE, la movilidad del capital facilitada por la globalización presiona a los Gobiernos a ajustar sus impuestos con el objetivo de evitar la fuga de capitales y mantener su competitividad. Aunque algunas medidas como el nuevo mínimo global del 15% –que afecta a partir de 2024 a las grandes multinacionales– ayudan a combatir todo este proceso, nada parece frenar esta carrera a la baja. La OCDE, de hecho, dio cuentas de esta paradoja y recalcó que, mientras las economías buscan estabilizar y, en algunos casos, incrementar sus ingresos fiscales, las tasas efectivas siguen una trayectoria descendente. Esta dinámica subraya "la necesidad de reformas fiscales globales que puedan abordar de manera más equitativa la tributación de los beneficios corporativos".

En el documento, la OCDE cuenta con una radiografía que muestra la magnitud de este fenómeno. En el año 2000 había 16 jurisdicciones en todo el mundo que aplicaban tipos legales superiores al 40% en el impuesto de sociedades. A día de hoy, no queda ninguna. A su vez, 72 países tenían tasas que oscilaban entre el 30% y el 40%, una cantidad que se ha reducido hasta 25. Al lado contrario, ha crecido notablemente el número de jurisdicciones con tasas que oscilan entre el 10% y el 20% y entre el 20% y el 30%. Las primeras han pasado de ocho a 32; las segundas, de 31 a 72.

España, al menos en la teoría, se sitúa por encima de la media de la OCDE al tener un tipo nominal del 25%, algo por debajo de Alemania, Francia e Italia. El problema de este impuesto, señala el informe, son los múltiples mecanismos con los que cuentan las compañías para reducir la cantidad de los beneficios sobre los que se aplica la tarifa, aminorando así la base imponible y aliviando su carga fiscal. En 2023, sin ir más lejos, las empresas españolas registraron un resultado neto de casi 300.000 millones de euros. Sin embargo, gracias a los créditos fiscales y otras herramientas, de ese volumen, únicamente 176.500 millones (el 58,8%) fueron a parar a la cantidad sobre la que posteriormente se aplica el impuesto.

Grandes operaciones

Este tipo de operaciones, entre otras causas, llevan a que el peso de los impuestos corporativos en las grandes economías sea menor que en otras jurisdicciones y, en definitiva, inferior a la media de la OCDE. En España, según los datos del organismo presidido por Mathias Cormann, la recaudación por sociedades supone únicamente alrededor del 7% del total de los ingresos fiscales, lejos de aproximadamente el 10% de la media. A su vez, en relación con el PIB, el impuesto supone un 3%, de nuevo por debajo. A nivel global, la recaudación se ha recuperado tras la pandemia. Es lógico, puesto que aunque el tipo medio haya caído la cantidad sobre la que se aplica (los beneficios) es mayor.

Los datos de la OCDE también analizan los documentos que tienen que presentar anualmente las grandes multinacionales para dar cuenta de sus cifras y su actividad, los conocidos como Informes país por país (*Country by Country Report* o CbC, por sus siglas en inglés). Estos datos, de carácter complementario, tienen que hacerlos públicos los grandes grupos con una facturación igual o superior a los 750 millones de euros en todo el mundo. En España, según la información disponible actualizada, 123 grandes empresas soportaron en 2021 un tipo efectivo sobre sus beneficios de solo el 14,41%, la tasa más baja de los últimos cinco años.

Los apuntes de la OCDE muestran, con todo, la poca dependencia que tiene España de estas multinacionales, al menos en términos de ingresos fiscales. En 2021, la proporción del total de la recaudación societaria del país proveniente de estos grandes grupos se quedó en el 31%, notablemente por debajo de Francia (47%) e Italia (46%) y algo más cerca de Alemania (35%). A gran distancia están jurisdicciones de fiscalidad laxa como Irlanda (87%), Hong Kong (79%) o Singapur (73%).

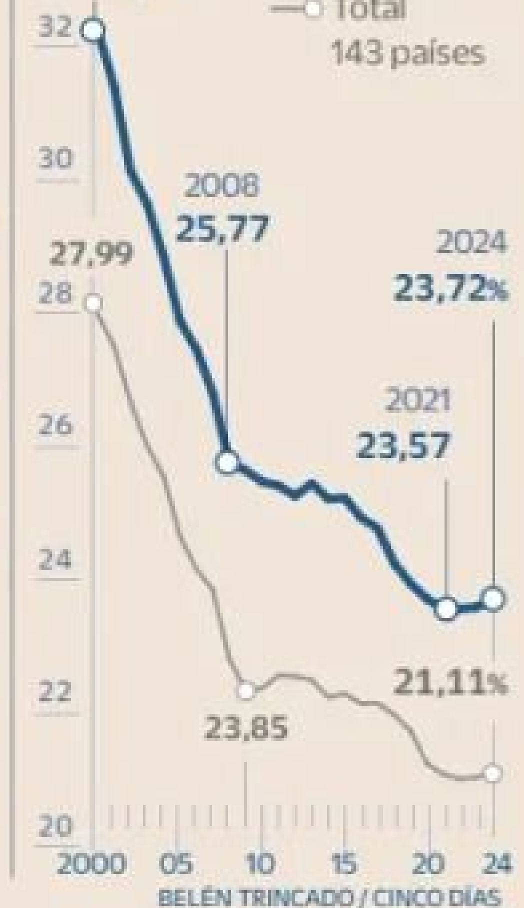
Distribución de los tipos del impuesto de sociedades



En % del total

Tasas del impuesto de sociedades	2000	2024
Mayores del 40%	11,2	0,0
Entre el 30 y el 40%	50,3%	17,5
Entre el 20 y el 30%	21,7	50,3%
Entre el 10 y el 20%	5,6	22,4
Menores del 10%	11,2	9,8

Evolución del tipo medio




Palacio de la Bolsa de Madrid. PABLO MONGE

Esta dinámica subraya la necesidad de reformas fiscales globales, según el organismo

Esade: la inestabilidad política complica el ajuste fiscal

DENISSE LÓPEZ
MADRID

Ha llegado el momento de que España haga un esfuerzo por equilibrar sus cuentas públicas, afectadas por la acumulación de deuda a causa de las sucesivas crisis de los últimos años. El país ha evitado por poco que Bruselas le abriera expediente por déficit excesivo, pese a superar el 3% del PIB, pero mantiene una deuda superior al 100% del PIB y, por tanto, está entre los cinco Estados de la UE que deberían esforzarse más por sanear sus finanzas públicas. Además, existe el riesgo de que la deuda aumente en el medio plazo, debido al envejecimiento de la población y de las recientes reformas que amplían la presión sobre las cuentas de la Seguridad Social, por lo que podrían incluso ser necesarias medidas más estrictas de las previstas.

Pero hay un muro que se interpone en el camino: la fragmentación política. Así lo señala Esade en su último *Informe económico y financiero*, según el cual, las convocatorias electorales fuera del ciclo político aumentan la incertidumbre y evitan que se implementen ajustes fiscales de gran calado. "Bajo determinadas circunstancias, los incentivos electorales pueden llegar a desincentivar la adopción de políticas que a largo plazo podrían resultar más óptimas para los ciudadanos", se lee en el documento.

La advertencia se produce en un contexto de máxima inestabilidad, con un Ejecutivo que semana a semana hace malabares para sacar adelante la legislatura y con una ofensiva del Partido Popular que, lejos de agotarse, va en aumento. Desde que se inició el año, el Gobierno ha sufrido más de un descalabro en el Congreso por sus socios.

Este contexto de volatilidad, según los analistas, "suele también venir con una alta volatilidad en los sistemas de partidos, y a menudo elecciones fuera de ciclo o imprevistas", lo que dificulta la implementación de medidas necesarias pero impopulares.

La justicia europea respalda el despido colectivo si se jubila el empresario

El Tribunal de Justicia de la UE advierte de que la normativa española es contraria al derecho del bloque por no contemplar el periodo de consulta en este caso

NURIA MORCILLO
MADRID

La justicia europea ha aclarado las dudas sobre qué pasa cuando los trabajadores de una compañía son despedidos como consecuencia de la jubilación del empresario. El Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) dictó ayer una sentencia en la que determinaba que esta situación debe tramitarse como los despidos colectivos y, por tanto, es necesario que se abra un periodo de consultas para intentar, al menos, atenuar las consecuencias de la extinción de los contratos de trabajo. En este sentido, indica que la legislación española es contraria a la normativa europea porque limita los despidos colectivos a aquellos que se dan por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción y no a los que tienen lugar por iniciativa del empleador y por causas ajenas a la voluntad de los trabajadores.

La máxima instancia judicial responde, de este modo, a una cuestión prejudicial planteada por el Tribunal Superior de Justicia de Cataluña (TSJC), que estudia la demanda de ocho personas que fueron despedidas con motivo de la jubilación del dueño de la empresa para la que trabajaban. El fin de la vida laboral del empresario ocasionó la extinción de 54 contratos vigentes en ocho centros de trabajo de su empresa, si bien fueron ocho empleadas (todas de una misma sede) las que decidieron llevar el asunto a los tribunales, al considerar que su despido fue irregular.

En su sentencia, el TJUE, que no se pronuncia sobre las condiciones de indemnización, sino que se ciñe a exponer cuál es el procedimiento que se debe seguir en estos casos, recuerda que su reiterada jurisprudencia establece que el despido colectivo se produce cuando las extinciones de los contratos se da sin el consentimiento de los trabajadores afectados. Y subraya que el principal objetivo de la directiva europea sobre despidos colectivos es lograr que dichos ceses vayan precedidos de una consulta a los representantes de los trabajadores y de la información a la autoridad pública competente.



Un camarero en un comercio de hostelería de Sevilla. PACO PUENTES

Así las cosas, el tribunal con sede en Luxemburgo precisa que la directiva europea es aplicable a los casos de jubilación del empresario si se alcanzan los umbrales de despidos previstos en ella. Dicha norma señala que "se asimilarán a los despidos las extinciones del contrato de trabajo producidos por iniciativa de empresario en base o uno o varios motivos no inherentes a la persona de los trabajadores, siempre y cuando los despidos sean al menos cinco". Y establece distintos periodos de consulta, dependiendo del número de trabajadores afectados.

Con todo ello, el TJUE concluye que la legislación española no cumple con las previsiones de la directiva europea. El Estatuto de los Trabajadores contempla en su artículo 51 el despido colectivo para la extinción de contratos fundada en "causas económicas, técnicas, organizativas o de producción" (ETOP), mientras que el despido como consecuencia de la jubilación del empresario se prevé en uno de los apartados del artículo 49 sobre las causas que generan la extinción del contrato.

Por último, el tribunal precisa que la jubilación del empresario no puede asimilarse al fallecimiento de este, cuestión sobre la que la máxima instancia judicial europea ya se ha pronunciado, y ha declarado que la directiva no es aplicable. Señala que, a diferencia del fallecido, el empresario que se jubila puede llevar a cabo consultas destinadas a atenuar las consecuencias de las extinciones de los contratos de trabajo, ya sea para evitarlas o para reducir el número de afectados.

Apple abre sus iPhones a monederos digitales de sus rivales

MARÍA R. SAHUQUILLO
BRUSELAS

Apple abrirá sus teléfonos iPhone a monederos digitales y tecnologías de pago rivales de forma gratuita durante una década. La firma, bajo el foco de la UE en una investigación antimonopolio y que se arriesgaba a una multa de hasta el 10% de sus ingresos anuales globales, se compromete a ello con la Comisión Europea, que ha cerrado el caso. Es la primera vez que Bruselas llega a un acuerdo similar, reconoció ayer la comisaria de Competencia, Margrethe Vestager.

En el caso de los cada vez más utilizados monederos digitales, que permiten a los consumidores almacenar sus tarjetas de crédito, débito y fidelidad (o incluso entradas o tarjetas de embarque de avión) y pagar con su móvil en un buen número de comercios y restaurantes, Bruselas había abierto un caso en 2022 contra la gran tecnológica por cerrar el paso en sus dispositivos a tecnologías y herramientas que no son del ecosistema Apple. Esto suponía un abuso de su poder de mercado y una vulneración de las normas de competencia europeas, según la Comisión Europea.

Ahora y según el acuerdo con la UE, Apple permitirá que otros desarrolladores entren en Apple Pay y el monedero de Apple.

La inflación baja al 3% en junio en Estados Unidos y allana el camino a un recorte de tipos

MIGUEL JIMÉNEZ
WASHINGTON

La inflación de Estados Unidos se resiste a bajar del 3%. Sin embargo, los precios cayeron en junio un 0,1%, dejando la tasa interanual en el 3%, frente al 3,3% del mes anterior, según los datos publicados ayer por la Oficina de Estadísticas Laborales, dependiente del Departamento de Trabajo. Es, como pedía el presidente de la Reserva Federal, Jerome Powell, un dato positivo que permite al banco central tener una mayor confianza en que la inflación se dirige de forma sostenible hacia el objetivo de estabilidad de precios del 2%. Eso, a la espera de indicadores adicionales de precios y del mercado laboral, allana el camino para que el comité de política monetaria del banco central baje los tipos en septiembre por primera vez en cuatro años y medio.

Los analistas esperaban una subida de precios del 0,1% en el mes y que la tasa interanual se situase en el 3,1%, de modo que el dato supera las mejores expectativas. La caída mensual de los precios es la primera desde mayo de 2020, en plena pandemia. Por su parte, el 3% es la inflación más baja en un año, desde que esa cota se alcanzase en junio de 2023, antes de repuntar de nuevo. La caída del 3,8% de los precios de la gasolina explica la buena evolución. La caída mensual de los precios también es una buena noticia para el presidente de EE UU, Joe Biden, que busca la reelección en noviembre, aunque ahora mismo tiene problemas mayores que la inflación.

La medida de inflación preferida por la Fed es el índice PCE, un deflactor de los gastos de consumo personal.

Los inversores esperan para septiembre una rebaja del precio del dinero

El dato de inflación PCE de junio se conocerá en unas semanas, pero su evolución mantiene una correlación clara con el índice de precios de consumo (IPC), que es el que se conoció ayer. En mayo, la inflación PCE se situó en el 2,6%, más cerca del objetivo del 2%.

Las cifras de ayer son positivas, aunque el retroceso del IPC general no se reproduce en el subyacente, que excluye los precios de la alimentación y la energía. Aun así, el dato también fue bueno, con un ascenso mensual del 0,1% que deja la tasa interanual en el 3,3%. Ese índice se encuentra por encima del general y sirve de recordatorio palmario de que la Fed no ha ganado aún la batalla.

Nadie cuenta con un recorte en la reunión del Comité Federal de Mercado Abierto de finales de mes, pero las cotizaciones de los futuros muestran que los inversores conceden una alta probabilidad a que los tipos bajen 0,25 puntos en septiembre.

Panorama internacional

El despliegue de armas de EE UU en Alemania provoca la amenaza de una “respuesta militar” de Moscú

Rusia intentó asesinar al director de la empresa armamentística germana Rheinmetall por apoyar el esfuerzo bélico de Ucrania, según la CNN

Berlín / Moscú / Washington

ELENA SEVILLANO / JAVIER G. CUESTA / MACARENA VIDAL
(EL PAÍS)

El anuncio de que Estados Unidos desplegará en suelo alemán misiles de largo alcance a partir de 2026 ha generado la casi inmediata reacción de Rusia, que ha amenazado con una “respuesta militar” y ha calificado de “escalada” la decisión adoptada por Washington y Berlín. Los países de la OTAN, encabezados por Estados Unidos, han reforzado sus defensas en Europa a raíz de la invasión rusa de Ucrania en 2022, pero el paso dado por ambos países, anunciado al margen de la cumbre de al OTAN, supone un salto cualitativo. Por primera vez desde la Guerra Fría se estacionarán en Alemania sistemas de armamento estadounidenses con capacidad para alcanzar territorio ruso.

El canciller alemán, el socialdemócrata Olaf Scholz, elogió ayer jueves la decisión del presidente Joe Biden como un paso importante para aumentar la seguridad y la disuasión y recordó que existe “una increíble acumulación en Rusia de armas que amenazan el territorio europeo”. “Es hora de garantizar la paz en Europa”, añadió Scholz durante el encuentro de la Alianza Atlántica en Washington. A preguntas sobre si esperaba mayor resistencia interna en su partido a la llegada de misiles de largo alcance contestó que la decisión llevaba “preparándose mucho tiempo y no es un sorpresa para los interesados en la política de seguridad y paz”. La cuestión se abordó en la última cumbre de seguridad de Múnich en febrero, explicó: “Llevamos tiempo trabajando en formas de garantizar una disuasión que asegure nuestra Alianza”.

Las palabras de Scholz se producen tras conocerse que Rusia planeó asesinar al director ejecutivo del fabricante de armas alemán Rheinmetall, uno de los principales productores de proyectiles de artillería y vehículos militares para Ucrania, según informó la cadena estadounidense CNN. El complot para matar a Armin Papperger forma parte un plan más amplio para eliminar a ejecutivos de la industria de la defensa en toda Europa que apoyan el esfuerzo bélico de Ucrania, aseguró la cadena, citando a cinco fuentes occidentales.

La ministra de Exteriores alemana, Annalena Baerbock, dio credibilidad a la noticia al asegurar que Rusia libra “una guerra de agresión híbrida” con todo tipo de frentes, como sabotajes y ataques cibernéticos, y relacionarlo con el caso de Rheinmetall. “Hemos visto que ha habido ataques a personas y en territorio europeo. Hemos visto que ha habido ataques a fábricas. Y esto subraya una vez más que nosotros, como europeos, debemos protegernos lo mejor que podamos y no ser ingenuos”, aseguró este jueves.

Estados Unidos había anunciado este miércoles, en el marco de la cumbre de la OTAN que se clausuraba este jueves en Washington, que comenzará a desplegar misiles de largo alcance en Alemania a partir de 2026. Esos proyectiles, que incluirán SM-6, Tomahawks y cohetes hipersónicos, representarán el armamento de mayor potencia instalado en suelo europeo desde el final de la Guerra Fría. El despliegue previsto comienza más de un año después de las elecciones presidenciales estadounidenses del próximo noviembre, lo que significa que una posible victoria de Donald Trump podría revertirlo.



El primer ministro alemán, Olaf Scholz, entre Joe Biden y el secretario general de la OTAN, Jens Stoltenberg. EFE

Esas capacidades “tendrán un alcance significativamente mayor que los disparados desde tierra que actualmente se encuentran en suelo europeo. Desplegar esas capacidades avanzadas demostrará el compromiso de Estados Unidos con la OTAN y sus contribuciones a la capacidad disuasoria integrada de Europa”, señala el comunicado conjunto. Los misiles de crucero Tomahawk tienen un alcance de más de 2.000 kilómetros. Moscú está a unos 1.600 kilómetros de Berlín en línea recta.

El primer ministro alemán asegura que “es hora de garantizar la paz en Europa”

Las nuevas armas tendrán más alcance que las que ahora hay en Alemania

El paso dado por Washington y Berlín ha enfurecido a Moscú “Espero que esto no suceda porque, si es así, la respuesta de Rusia será dura y adecuada. Esto es inaceptable. Si nos fijamos en todos los documentos de la posguerra, Alemania no tiene ningún derecho a poseer armas de este tipo”, manifestó la presidenta del Consejo de la Federación, Valentina Matviyenko.

Un vicepresidente del comité de Asuntos Exteriores de la cámara alta, Vladimir Dzhabárov, instó a desplegar misiles rusos en Cuba, Corea del Norte, Venezuela y Nicaragua. Por su parte, el embajador ruso en Alemania, Serguéi Necháyev, ha advertido de que “estas medidas requerirán una respuesta adecuada por parte de Rusia”.

Sin embargo, las propias autoridades rusas han insinuado al mismo tiempo que Moscú ya había entrado en la carrera armamentística hace tiempo. “Ellos (Estados Unidos y Alemania) tirarán su dinero”, señaló el viceministro de Asuntos Exteriores de Rusia, Serguéi Riabkov, en un mensaje difundido por su departamento. “El trabajo necesario para preparar las contramedidas por parte de Rusia se inició hace tiempo y se lleva a cabo de forma sistemática”, agregó el diplomático antes de hacer hincapié en que las medidas rusas se harán públicas “a medida que el liderazgo del país tome decisiones relevantes”. Rusia desplegó armamento nuclear en Bielorrusia a mediados del 2023 y suspendió varios acuerdos para evitar la proliferación de las armas de destrucción masiva. El Kremlin congeló el año pasado de manera unilateral el tratado New Start para el control de las armas nucleares con Estados Unidos y su parlamento revocó el pacto para no realizar pruebas con este arsenal.

Estos fueron los últimos pasos de un camino en el que Washington se retiró en 2019 del tratado para la prohibición de los misiles nucleares de medio y corto alcance Tratado INF. Según la inteligencia norteamericana, el nuevo cohete ruso 9M729 era capaz de lanzar las ojivas a más del límite de 500 kilómetros establecido.

Pese a las críticas de Moscú, el Kremlin ya dejó entrever hace unas semanas esta nueva confrontación con la Casa Blanca. “Rusia tiene que comenzar a producir misiles de corto y medio alcance en respuesta a las acciones de Estados Unidos”, advirtió el presidente Vladimir Putin a su Consejo de Seguridad el pasado 28 de junio. “Necesitamos producir ya estos sistemas de ataque y luego, basándonos en la situación real, decidir dónde colocarlos si es necesario para garantizar nuestra seguridad”, agregó el mandatario.

Washington y Berlín pretenden que los misiles cubran las carencias europeas hasta que los socios hayan desarrollado proyectiles propios. En ese sentido, este jueves Alemania, Francia, Italia y Polonia se comprometían formalmente al desarrollo de misiles propios de largo alcance, de más de 500 kilómetros, que es el alcance máximo del Taurus alemán lanzados desde tierra, después de que la guerra de Rusia en Ucrania haya expuesto el déficit de este tipo de armamento en los arsenales europeos.

Los cuatro países firmantes esperan contar con un primer boceto del misil para finales de este año, mientras que otras especificaciones se decidirán a medida que avance el proyecto, según declaró el ministro de Defensa francés, Sébastien Lecornu, en la ceremonia de firma del memorándum de entendimiento para la fabricación del arma.

La población mundial dejará de crecer en la década de 2080 tras llegar a 10.300 millones

Las proyecciones publicadas por Naciones Unidas prevén que a finales de los años setenta quienes tienen 65 o más años superen a los menores de 18 años

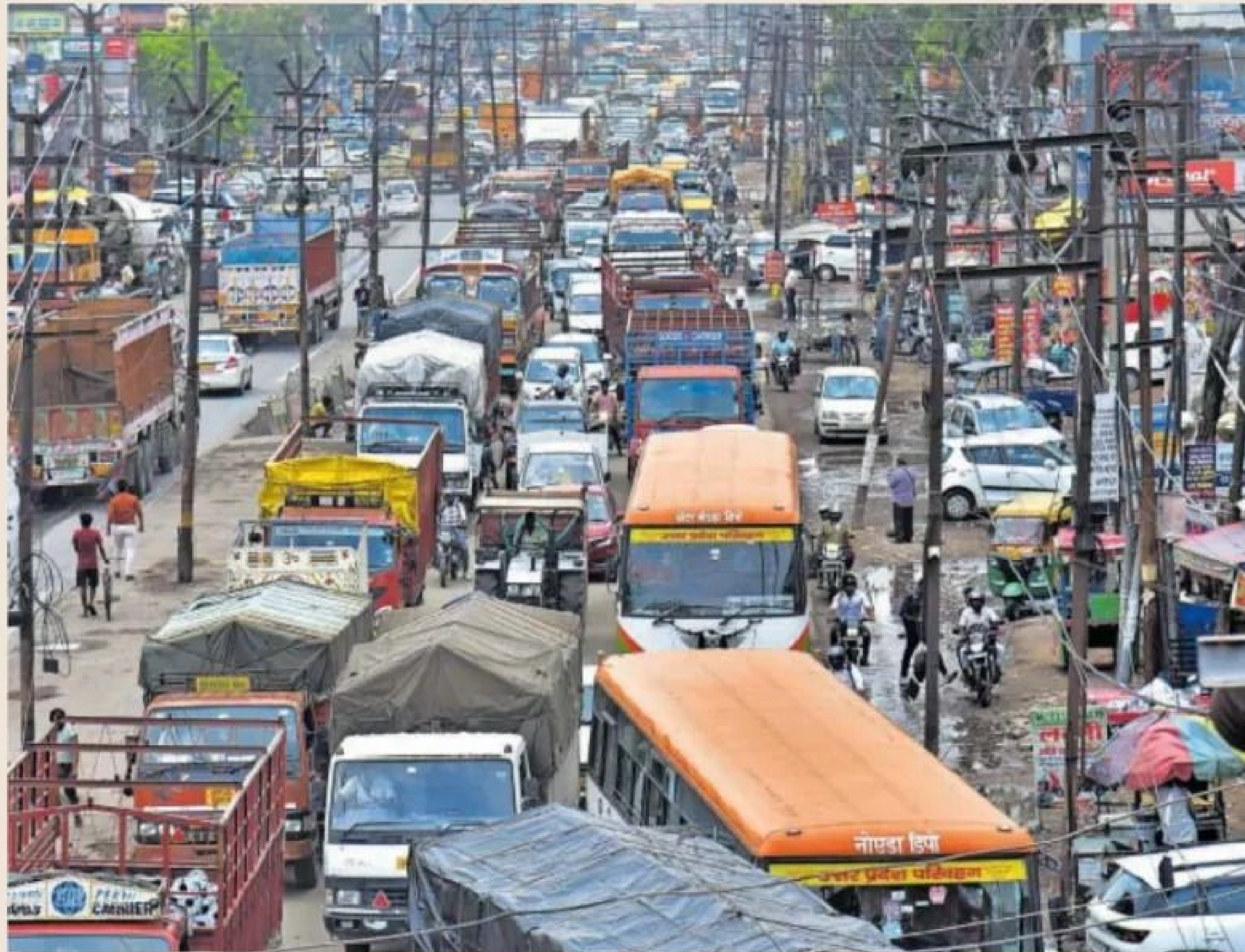
Madrid

MARÍA SOSA TROYA
(EL PAÍS)

La población mundial dejará de crecer a lo largo de este siglo. Este año, alrededor de 8.200 millones de personas habitan el planeta, una cifra que irá en aumento hasta la década de los ochenta, cuando se alcancen unos 10.300 millones. Así se desprende de las proyecciones de población publicadas ayer por Naciones Unidas. En ese momento se prevé que se alcance el pico, y a partir de ahí, la humanidad comenzará a descender hasta llegar a unos 10.200 millones de personas en 2100. Son unos 700 millones menos de lo que se calculaba hace una década, así que el ritmo de crecimiento es menor del previsto con anterioridad. Entre los factores que lo explican está la caída de la fecundidad en algunos países grandes, como por ejemplo China. A nivel global se tienen, de media, 2,25 hijos por mujer, frente a los 3,31 de 1990. Uno menos. Y casi una quinta parte de los países tienen una tasa de fecundidad "ultrabaja", es decir, por debajo de 1,4 hijos por mujer. España es uno de ellos (con 1,22 en 2024, según las proyecciones).

El informe emplea una amplia base de datos, desde 1950 hasta 2023, y después, con la misma fórmula para todo el mundo, proyecta cómo evolucionarán las principales tendencias demográficas, tanto los nacimientos como las muertes y la inmigración. Así que aquí no hay certezas absolutas. Pero, pese a la incertidumbre que pueda existir, lo indudable es que las posibilidades de que el pico se alcance este siglo son "muy altas", del 80% frente al 30% que se estimaba hace una década.

"En algunos países, la tasa de natalidad es ahora incluso más baja de la que se había previsto anteriormente, y también estamos viendo descensos ligeramente más rápidos en algunas regiones con alta fecundidad. El pico [de población] más temprano y más bajo es una señal esperanzadora", afirmó el secretario general adjunto de Asuntos Económicos y Sociales, Li Jinhua, según se recoge en un comunicado. "Esto podría significar una reducción de las presiones ambientales derivadas del impacto humano debido a un menor consumo agregado", añadió.



Municipio de Ghaziabad, India, el país más poblado. GETTY IMAGES

Clare Menozzi, responsable de Análisis Demográficos en la División de Población de ese mismo departamento, explicó que "el rápido crecimiento que globalmente empezó a mediados del siglo pasado –aunque en muchos países europeos comenzó antes– está llegando a su fin". "Pasamos de familias grandes en las que la gente moría muy joven a unas pequeñas y donde se viven muchos años. Así que esto está conectado intrínsecamente a la urbanización, al desarrollo económico y social, al acceso a la salud, a los derechos de la mujer", apuntó. "Para nosotros es clave que estas tendencias no se vean como algo negativo. Van de la mano del desarrollo".

Tasa de fecundidad

Así, si la tasa de fecundidad a nivel global rondaba los cinco hijos por mujer en los años 50 y 60 del siglo pasado, en los años 50 de este siglo se prevé que baje de 2,1, un valor que se conoce como tasa de reemplazo (es decir, el número de hijos que deberían tenerse para mantener el tamaño de la población, sin tener en cuenta la inmigración). Actualmente, más de la mitad de los países y áreas analizados por la ONU están en esta situación.

Mientras, a finales de los años 70 habrá más población de 65 y más años que menores de 18. Y a mediados de la próxima década, se prevé que quienes tienen 80 y más años superen a los bebés de hasta un año. Así las cosas, la edad media global sigue creciendo: desde rondar los 20 en los años 50 y 60 del siglo pasado, se prevé que alcance los 38 en los 60 de este siglo.

En este contexto, la esperanza de vida seguirá escalando. Si en 2024 se prevén 73,3 años, lo cual supone un incremento de 8,4 años desde 1995, las reducciones de la mortalidad darán como resultado que dentro de 30 años la esperanza de vida alcance los 77,4. A finales de los 50 de este siglo, más de la mitad de las muertes en el mundo se producirán entre personas que tienen 80 o más años. En 1995 eran el 17%. El informe de la ONU divide a los países en tres grupos. Los que en 2024 ya han alcanzado su pico de población, los que lo harán entre 2025 y 2054 y los que lo registrarán posteriormente. En el primero de ellos hay 63 países y áreas, entre ellos, China, Alemania, Japón, Rusia y España. Representan el 28% de la población mundial. Se prevé que a lo largo de los próximos 30 años reduzcan su volumen en un 14%.

Respecto a España, las cifras que proyecta la ONU para 2024 son algo más bajas que las publicadas por el Instituto Nacional de Estadística (este año hay cerca de 48,6 millones de habitantes y la ONU calcula 47,9 millones). Porcentualmente, la diferencia no es grande, y es común que se den ligeras diferencias entre las proyecciones y las cifras de los distintos países debido, entre otras razones, a que Naciones Unidas bebe también de Eurostat, y además emplea una misma fórmula para todo el mundo en sus proyecciones.

Se calcula que la edad media global alcance los 38 años en la década de los 60 de este siglo

En lo que sí hay una diferencia más sustancial es en que la ONU es menos optimista que el INE respecto a la llegada de migrantes al país en los próximos años. Según sus proyecciones, España alcanzará su pico de población este 2024, y a partir de ahí irá menguando, hasta los 44,1 millones de habitantes en 2054, y los 32,1 millones en 2100. El número de hijos por mujer, eso sí, se recuperará ligeramente, de 1,22 proyectados para 2024 a 1,38 dentro de 30 años. En este escenario, la inmigración es "fundamental", expone Menozzi. Esta será la principal impulsora del crecimiento poblacional en 52 países y áreas hasta 2054, y en 62 hasta 2100, entre ellos Australia, Canadá o Estados Unidos.

En el segundo grupo, el que alcanzará el pico entre 2025 y 2054, hay 48 países y áreas, que representan el 10% de la población en 2024. Aquí están, por ejemplo, Irán, Turquía, Vietnam y Brasil. Según Menozzi, cuatro de cada 10 de ellos son de América Latina y el Caribe. Helena Cruz Castanheira, demógrafa en la División de Población del Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía, explica que "la transición [demográfica] en la región ha sido mucho más rápida [que la registrada en otras áreas, como por ejemplo, Europa]". La región seguirá creciendo, pese a tener una tasa global de fecundidad por debajo de la tasa de reemplazo (1,8), y será en los cincuenta de este siglo cuando empiece a caer.

¿Por qué un país crece si se tienen pocos hijos por mujer? La estructura de la población es muy importante, tal y como recalca la ONU. Si hay muchas mujeres en edad de tener hijos, pese a que tengan pocos, por pura estructura poblacional, el número de habitantes del país seguirá aumentando. Hasta 2054, de hecho, el organismo calcula que esta será la causa del 79% del crecimiento de la población.

El tercer grupo, el que continuará creciendo después de 2054, está formado por 126 países y áreas, entre ellos India, Indonesia, Nigeria, Pakistán y Estados Unidos. Crecerán un 38% hasta 2054. De esos, explica Menozzi, hay 73 que no se espera que alcancen el pico de población este siglo.

Opinión

Por una digitalización eficiente e inclusiva

Por Valentín Pich. Deberían explorarse fórmulas para que el aumento del teletrabajo de los empleados públicos no suponga una merma en el trato

Presidente del Consejo General de Economistas de España

Desde la organización colegial de los economistas venimos reiterando desde hace tiempo la importancia de avanzar en el proceso de digitalización, impulsando la modernización de los servicios públicos y la adopción de medidas como la facturación y las notificaciones electrónicas, con el fin de reducir los tiempos de espera y agilizar los procesos de gestión, lo que, sin duda, será un acicate para intentar atajar uno de los problemas estructurales más graves de la economía española como es la falta de productividad.

En este proceso, los profesionales de nuestro país –y más en concreto, los que asesoran y ejercen su trabajo en ámbitos como el fiscal, laboral, contable, financiero, auditoría y concursal, entre otros– desempeñan un papel fundamental, en cuanto que, en muchas ocasiones, actúan en representación de terceros a la hora de relacionarse con las diferentes Administraciones públicas (estatal, autonómica y local) para el cumplimiento de sus obligaciones, lo que, a su vez, redunda en beneficio de dichas Administraciones en cuanto que colaboran con ellas para que las tramitaciones sean más ágiles y efectivas. Sin embargo, tenemos la sensación de que desde la Administración no se está dando a estos profesionales el peso y reconocimiento que merece la labor que realizan, a la vista de que se están desoyendo algunas de las peticiones y propuestas que hemos ido realizando en los últimos tiempos.

Desde la pandemia, el proceso de la digitalización se ha ido acelerando y todos hemos realizado esfuerzos para adaptarnos, aceptando los ritmos, a veces demasiado exigentes, que nos han sido impuestos. Pero, entendemos que estos avances tecnológicos no deben suplir en su totalidad la tradicional interacción entre Administraciones y administrados, debiendo separar aquellos procedimientos administrativos que pueden beneficiarse de la digitalización de aquellos que requieren un enfoque más personal y directo.

A día de hoy, ya pasadas las restricciones sanitarias, aún no se ha conseguido normalizar el servicio de asistencia presencial, por lo que consideramos que habría que agilizar este proceso con objeto de ofrecer una atención más ajustada a cada colectivo que permita identificar las necesidades específicas de cada uno de ellos.



Varias personas son atendidas en una oficina de Hacienda en Madrid. PABLO MONGE



Debemos armonizar medidas para que las nuevas herramientas sirvan para reducir la burocracia de forma real

En este sentido, hemos de insistir en la lentitud con la que se está procediendo a este respecto. Así, por ejemplo, la Administración tributaria ha necesitado cinco años para poner en marcha un servicio de cita especializada con condiciones exclusivas para colaboradores sociales adheridos al Código de Buenas Prácticas. Aunque se ha tardado mucho en implementar esta medida sin duda loable, por lo menos ya es una realidad. Lamentablemente, nos consta que en muchas otras Administraciones de todos los niveles ni tan siquiera se están planteando iniciativas de estas características.

Somos conscientes de que esta revolución tecnológica está requiriendo adaptaciones en las estructuras del sector público, al igual que en el privado, pero en ningún caso esta debe consistir en una descarga de tareas del primero en el segundo, máxime si tenemos en cuenta que las Administraciones públicas con las que se tiene que relacionar cada ciudadano son muy numerosas, por lo que, además, sería imprescindible que entre ellas existiera una mayor coordinación al objeto de facilitar la vida a la ciudadanía.

Con base en lo anteriormente expuesto, los economistas consideramos necesario y perentorio que se lleven a cabo acciones como impulsar de manera urgente la mejora de los procedimientos en orden a evitar la verificación presencial de documentación y evitar desplazamientos innecesarios a las oficinas de las diferentes Administraciones. También sería conveniente que se analizaran las solicitudes de unificación de criterio que planteen los colegios de profesionales cuando comuniquen actuaciones dispares por parte de la Administración en procedimientos similares.

Asimismo, en ocasiones, es requerida documentación y datos que ya obran en los registros de otras Administraciones, siendo además habitual que se solicite adjuntar esta documentación en formatos específicos muy concretos, lo que supone una gran carga administrativa de trabajo, a veces de difícil cumplimiento. Para solventar estos problemas deberían firmarse y hacer efectivos convenios para el suministro de información entre Administraciones, así como flexibilizarse la aportación de ficheros en otros formatos de uso habitual.

Por otro lado, los plazos de espera y respuesta no se han visto reducidos, siendo este uno de los objetivos fundamentales de la digitalización, y, además, la cita ha de pedirse electrónicamente –lo que supone un hándicap para aquellos solicitantes con menor experiencia digital– o, si se hace por teléfono, en muchos casos resulta difícil obtener respuesta. Por ello, deberían explorarse fórmulas para que el aumento de las horas de teletrabajo de los empleados públicos no suponga una merma en el trato presencial o directo de los administrados.

En definitiva, los profesionales siempre hemos apostado por un enfoque equilibrado que armonice las ventajas de la digitalización con las de la atención personalizada en aras de la eficiencia. Nadie discute, o debería discutir, que la digitalización es una palanca clave para el crecimiento de nuestro país, y no cabe duda de que se están produciendo importantes avances en este sentido; pero hemos de repartir los esfuerzos para que el trabajo de unos no recaiga en otros, y armonizar medidas para que estas nuevas herramientas sirvan para reducir la burocracia de forma real y no para incrementarla, mejorando los tiempos de respuesta y su eficacia.


Una cuidadora ayuda a un hombre dependiente a subir a su furgoneta adaptada. SAMUEL SÁNCHEZ

La reducción de jornada pone en riesgo el sector de la dependencia

Por Ignacio Gamboa. Es imperativo que las autoridades reconsideren su planteamiento y trabajen con los representantes de la profesión

Presidente de la Asociación Estatal de Entidades de Servicios de Atención a Domicilio (Asade)

En las últimas semanas, desde el sector de la dependencia seguimos con creciente inquietud todas las noticias relativas a la posible aprobación de la nueva normativa en materia de jornada laboral. Este cambio legislativo, de ser implementado inminentemente, tendría graves y negativas repercusiones para un sector que desempeña un papel crucial en la atención a una población especialmente vulnerable, como son las personas mayores y dependientes. Por eso, desde esta tribuna me gustaría destacar tres aspectos críticos que hacen imperativo un replanteamiento de la normativa propuesta por el Ministerio de Trabajo: la escasez de personal cualificado para prestar servicios de ayuda a domicilio (SAD), el inevitable incremento de costes de la medida y la invasión en competencias propias de la negociación colectiva.

El primero y quizá más urgente de los problemas es la crónica escasez de personal cualificado en nuestro sector. Contar con profesionales capacitados en el ámbito de los cuidados a domicilio es una necesidad absoluta para garantizar un servicio de calidad y digno. Sin embargo, las entidades dedicadas a la atención de personas mayores y dependientes ya enfrentan serias dificultades para encontrar y fidelizar a estos trabajadores. El crecimiento de los servicios de atención domiciliaria en los últimos tiempos, derivado tanto de la evolución demográfica como de los cambios legislativos por aumento de la intensidad horaria del servicio de ayuda a domicilio, según el Real Decreto 675/2023, de 16 de julio, hacen que la oferta de personal cualificado sea insuficiente.

La reducción de la jornada laboral, si bien puede tener como objetivo mejorar las condiciones de los trabajadores, incrementará la demanda de profesionales en un espacio donde ya es difícil encontrar personal suficiente y adecuado. Esto no solo pondrá en riesgo la continuidad de los servicios, sino que también podría afectar a la calidad de la atención prestada. En última instancia, quienes sufrirán las consecuencias serán las personas dependientes y sus familias, que podrían ver truncadas sus expectativas por falta de profesionales para cuidarles, mermando la calidad de un servicio que resulta vital para su bienestar diario.

En segundo lugar, es necesario abordar el inevitable incremento de costes que esta normativa implicará. En este sentido, es preciso aclarar que la mayoría de las entidades del ramo de la dependencia operan bajo un modelo de gestión indirecta de servicios de titularidad pública, lo que significa que las condiciones de la atención domiciliaria que prestan dependen de contratos públicos cuyos precios están regulados por la Ley de Desindexación. Dicha normativa impide que los incrementos de costes de los servicios por motivos ajenos a su gestión se trasladen automáticamente al precio de los contratos, lo que coloca a las entidades adjudicatarias en una situación de inestabilidad financiera y pone en riesgo la sostenibilidad del sector en el medio plazo. El aumento de personal requerido para cubrir la reducción de jornada así como el incremento de los salarios de los trabajadores a tiempo parcial implicará que las entidades se enfrenten a una carga económica adicional que no podrán asumir ni trasladar de manera inmediata, ya que estas nuevas condiciones no pudieron ser contempladas en el momento de presentar sus ofertas a la licitación pública. En otras palabras, es como cambiar las reglas del juego a mitad de partido.



Las entidades dedicadas a la atención ya enfrentan serias dificultades para encontrar y fidelizar trabajadores

Por último, me gustaría destacar la invasión de competencias en la negociación colectiva que supone esta actuación. Tal y como recoge el Estatuto de los Trabajadores, la jornada laboral es una materia que se aborda y pacta en el ámbito de la negociación colectiva entre empleadores y representantes de los empleados. Este proceso permite alcanzar acuerdos equilibrados y sostenibles que tienen en cuenta las realidades específicas de cada población: las particularidades de una gran ciudad como Madrid son distintas a las de una diputación como la de Almería o a las de una región de Castilla y León. Al imponer cambios unilaterales en la jornada laboral, la normativa socava el principio de autonomía de la negociación colectiva, minando la capacidad de las partes para encontrar soluciones que beneficien a todos. Por lo tanto, es fundamental que cualquier cambio en las condiciones laborales se realice a través del diálogo social y el consenso entre todas las partes implicadas.

Por todo ello, y en especial para garantizar la mejor atención a las personas mayores y dependientes que han decidido permanecer en sus domicilios y que pueden hacerlo gracias a los cuidados de los trabajadores y las trabajadoras del sector, en su mayoría mujeres, apelo a la responsabilidad de las autoridades para considerar las características propias del sector y explorar medidas alternativas y periodos de transitoriedad que eviten dañar un servicio tan esencial como la ayuda a domicilio.

La reducción propuesta de la jornada laboral, aunque bien intencionada, plantea serias amenazas para el sector de la ayuda a domicilio. Es imperativo que las autoridades reconsideren su planteamiento y trabajen conjuntamente con los representantes del sector para encontrar soluciones viables y sostenibles. La calidad de vida de las personas usuarias y la sostenibilidad de las entidades que les prestan servicio nos obliga a actuar con responsabilidad ante un cambio normativo que impacta de manera directa en el sector de los cuidados a domicilio.

El resurgir del cigarrillo entre ‘influencers’ y famosos

El Observatorio del Cáncer señala que el 57,2% de los jóvenes cree que fumar está de moda porque lo hacen actores, ‘streamers’ o influyentes

BRENDA OTERO
MADRID

Guapos, de risas, flirteando... y fumando. Las imágenes de Natalie Portman y Paul Mescal echándose un cigarro en la puerta de un pub londinense supusieron "la mayor propaganda para los cigarrillos desde *Mad Men*", tal y como lo definió la periodista especializada en cultura pop Hunter Harris. Quizás sea una mera casualidad, pero últimamente el tabaco aparece en más contextos con glamour de lo que estábamos acostumbrados. Dua Lipa en el Festival de Glastonbury después de decir que lo había dejado; las hermanas Olsen en sus descansos laborales; Bella Hadid en Cannes; el elenco de *The Bear* en el estreno de la tercera temporada de la serie en Los Ángeles; Rosalía de cita con Jeremy Allen White... ni un vapeo a la vista entre los famosos de la lista A.

El *New York Times* publicó un reportaje sobre el tema hace ya un par de años, pero recientemente parece estar extendiéndose un cierto hedonismo fatalista entre los más jóvenes, amplificado por un sentimiento de nostalgia por tiempos menos mesurados y producidos. En Instagram se multiplican los perfiles como @cabmate, que se regodean en las fotografías de Kate Moss de fiesta en los años 90, o de Gwyneth Paltrow con un Camel encendido. Otros robados que muestran a gente guapa como Anya Taylor-Joy, Dakota Johnson, Malia Obama, Brad Pitt o Lily Rose Deep con sus pitillos hacen sentir *flashbacks* de las absurdas dinámicas de patio del colegio con los *guays* quedando para fumar a escondidas.

En ciertos ambientes se están empezando a rechazar los cigarrillos electrónicos a favor de una opción de nicotina analógica, posiblemente más en sintonía con un deseo a volver a una cotidianidad sin tanta pantalla. De acuerdo con algunos informes, los fumadores o vapeadores reciben la mitad de *matches* en las *apps* de citas que los que no tienen el hábito, sin embargo en rincones secretos para inhalar humo, como el del hotel londinense The Chiltern Firehouse, no cabe un alma. En estos fumaderos el tonteo está a la orden del día, cambiando darle al *like* por pedir fuego. Todo esto viene acompañado por el álbum *Brat*, la banda sonora del verano, lleno de referencias a este vicio. Su autora, Charli XCX, muestra a Chloë Sevigny fumando en el vídeo de *360*, y no esconde su preferencia por los Marlboro.

Es cuanto menos desconcertante que surja una corriente que romantice la nicotina, sobre todo teniendo en cuenta toda la información sobre los efectos de esta sustancia que se conoce desde hace años. Hace pensar si esta visibilidad sería la punta del iceberg de una vuelta de este hábito entre los más jóvenes. La doctora Karen Ramírez, de la Asociación Española Contra el Cáncer, despeja estas dudas: "Desde 2006 ha persistido una tendencia negativa en la prevalencia del consumo de tabaco, alcanzando los valores más bajos registrados desde 1994". Lo que no significa que los jóvenes no sean inmunes a cualquier tipo de promoción del tabaco en las redes sociales, una influencia que puede resultar en comportamientos adictivos.



Las hermanas Mary-Kate y Ashley Olsen, en Nueva York en 2015. GETTY IMAGES

Nueve de cada diez jóvenes están expuestos al humo digital a través de publicidad explícita y encubierta en las redes sociales

En ciertos ambientes se empiezan a rechazar los cigarrillos electrónicos a favor de una opción de nicotina analógica

Según datos de esta asociación que aporta Ramírez, está demostrado que si los referentes de los jóvenes aparecen fumando se genera una normalización del consumo desde edades tempranas, además de disminuir la percepción del riesgo. "El informe *Influencia de las plataformas de vídeo 'on demand' y medios sociales en la exposición al tabaco y nuevas formas de fumar*, presentado por el Observatorio del Cáncer, señala que el 57,2% de los jóvenes creen que fumar está de moda porque lo hacen actores, *streamers* o *influencers*", apunta la doctora. "El Observatorio del Cáncer también señala que la exposición de los jóvenes al llamado humo digital en redes sociales y plataformas de vídeo está fuertemente correlacionada con el consumo. Entre las personas que han tenido esta exposición hay más del doble de fumadores (53,1%) que entre aquellos que no han tenido esta exposición (24,5%)".

Aunque se puede ver como una reacción a la imposición de una cultura del bienestar ultracapitalista, o por una estética que se aleja de los contenidos generados por inteligencia artificial, no podemos evitar la sospecha de que esta corriente no es del todo espontánea. De hecho, la extrema regularización de la promoción de estos productos, y su prohibición en ciertos espacios, no evita que sean respaldados por *influencers* en campañas de marketing.

Ramírez afirma que este producto sigue promocionándose en otros canales: "Hasta 9 de cada 10 chicos y chicas están expuestos al humo digital a través de publicidad explícita y encubierta de las redes sociales y las plataformas de vídeo bajo demanda, lo que duplica las posibilidades de fumar tabaco convencional", remata.

¿Cambio de hábitos?

Desde la Asociación Española Contra el Cáncer señalan que pese a que ha caído el número de fumadores, se observa un aumento en el número medio de cigarrillos fumados al día respecto a 2021, registrándose el dato más alto en los alumnos desde 2004. Esto puede indicar que los hábitos en algunos casos están empezando a modificarse. Y, por si fuera poco, el consumo de tabaco tiene más calado entre las mujeres jóvenes, que posiblemente vean esas publicaciones de Lana del Rey o Dua Lipa. "Esta situación se da en todas las edades", explica Ramírez. "La mayor diferencia se registra entre los estudiantes de 18 años, donde las mujeres van por delante en 6,8 puntos porcentuales".

Alicia Fábrega, directora de marketing y publicidad de las revistas *Vein* y *Fucking Young*, opina que la abundancia de información y las redes sociales han dado a este hábito más visibilidad. "No he notado un repunte. La generación Z en general lleva una forma de vida más sana y simplemente creo que ahora lo puntual es más visible. Eso de esconder la copa para salir en fotos lo hacen sobre todo personas más maduras; supongo que aprendieron a presentarse públicamente de forma diferente, y puede que con la edad ya no te quieres ver crápula. En cambio, cuando los más jóvenes salen por la noche lo publican con galerías en sus redes porque se expresan así, mostrando todas las facetas de su vida", reflexiona. "Es como cuando tienen un mal día y lo comparten".

PROTAGONISTAS


EFE

La nómina de los Reyes se incrementó un 3% el año pasado

Los Reyes cobraron un 3% más el año pasado por la subida establecida por el Gobierno para el sector público. Así, el Rey recibió 278.727,98 euros, frente a los 270.609,60 de 2022. La Reina, por su parte percibió 153.291,23 euros, mientras que el año anterior fueron 148.826,44 euros. Este dato viene recogido en un informe presupuestario que publicó ayer la web de la Casa del Rey. Quien también cobró más el año pasado fue doña Sofía, 121.776 euros.


EFE

11.500 entradas tendrá España para la final de la Eurocopa

La selección española estará respaldada por 11.500 seguidores en la final de la Eurocopa que disputará el domingo ante Inglaterra en el Olímpico de Berlín, con entradas ya agotadas de 95 euros y disponibles con cuentagotas de categoría mayor, de entre 300 y 2.000 euros, con la dificultad de encontrar un vuelo desde Madrid. Lograr una entrada para la final de la Eurocopa 2024 este fin de semana es ya una misión imposible para cualquier seguidor de la selección española. A los precios elevados se suma la dificultad de acceder a la compra a través de la página habilitada por la UEFA, con códigos.



CEDIDA POR LAS EMPRESAS

El sector energético espera más fondos para el hidrógeno

El sector energético espera que el Gobierno active otro paquete de ayudas, por al menos 800 millones de euros, en septiembre para seguir impulsando la apuesta estratégica de España por el hidrógeno, tras los 794 millones de euros aprobados este martes en Consejo de Ministros. Según indicaron a EP en fuentes del sector, este nuevo paquete sería desarrollado a través del Perte Valles del Hidrógeno (en la foto responsables del Valle Andaluz), cuyas bases están en audiencia publica.

Nagish crece para ayudar a personas con sordera

Nagish ha cerrado una nueva ronda de financiación por 16 millones de dólares, en la que han participado Canaan Partners y Cardumen Capital, entre otros. Prevé impulsar herramientas basadas en inteligencia artificial para facilitar la comunicación de personas con dificultad de audición.


CEDIDA POR LA EMPRESA

Madrid aprueba el soterramiento de Castellana Norte

El Ayuntamiento de Madrid aprobó ayer el proyecto constructivo y de ejecución para el soterramiento de la zona norte del paseo de la Castellana, en su tramo final, entre los distritos de Chamartín y Fuencarral-El Pardo. La previsión es que los trabajos comiencen en 2025.


JUAN BARBOSA

Prisa Media

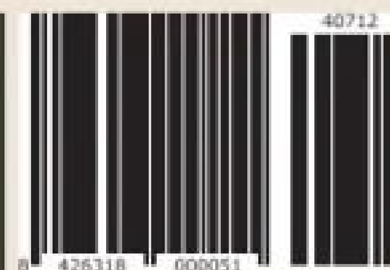
Madrid
Miguel Yuste, 42. 28037. Madrid
Tel.: 915 386 100
Fax: redacción, 915 231 068 – 915 231 128; administración, 915 230 682
Correo electrónico: redaccion@cincodias.es
Bilbao
Ercilla 24, 6a planta 48011 Bilbao
Tel.: 944 872 168

Distribución
Factoría Prisa Noticias S.L.:
Madrid. Valentín Beato, 44. 28037
Tel.: 913 378 200. Fax: 913 270 484
Atención al cliente
914 400 135
Suscripciones
suscripciones@cincodias.es

Publicidad
Prisa Media SAU
Madrid. Valentín Beato, 48. 28037
Tel.: 915 365 500 Fax: 915 365 555
Barcelona. Caspe, 6, 4o. 08010
Tel.: 934 876 622 Fax: 932 720 216
País Vasco. Tel.: 944 872 100
Galicia. Tel.: 981 594 600
Andalucía. Tel.: 954 480 300
Comunidad Valenciana. Tel.: 963 981 168

CincoDías

Viernes, 12 de julio de 2024



La disputa entre UniCredit y el BCE podría afilar los dientes del supervisor

Orcel recurre a los tribunales europeos la exigencia del banco central de que reduzca más rápido su negocio ruso

LIAM PROUD

La última gran batalla judicial de Andrea Orcel, por la rescisión de una oferta de trabajo para ser consejero delegado de Banco Santander, fue motivo de entretenimiento para los ejecutivos de bancos rivales. Ahora, UniCredit, la entidad que dirige, ha presentado un recurso judicial por las exigencias de los reguladores del Banco Central Europeo de una salida más rápida de Rusia. El caso podría tener consecuencias para el enfoque del supervisor en otras cuestiones, como el cambio climático.

El banco de 61.000 millones de euros de Orcel está luchando contra el BCE, que recientemente le ordenó que saliera más rápidamente de Rusia. UniCredit dijo la semana pasada que le preocupaban las condiciones en las que se llevaría a cabo esta operación, y ha pedido al Tribunal General de la Unión Europea que se pronuncie sobre si la actuación del BCE tiene una base jurídica sólida.

Orcel ya redujo los préstamos brutos a clientes rusos de UniCredit en unas tres cuartas partes entre diciembre de 2021 y marzo de 2024, hasta unos 3.000 millones de euros. Pero el BCE quiere que acelere el ritmo, ya que teme un impacto en su reputación u operaciones si UniCredit permanece en el país, fuertemente sancionado.

Al banco de Orcel, según una fuente cercana, le preocupa que intentar abandonar abruptamente podría enfadar a las autoridades rusas y llevarlas a confiscar sus activos. Ese riesgo es claro y tangible, argumentará, mientras que las preocupaciones del BCE son hipotéticas e incuantificables, lo que hace que la orden sea desproporcionadamente punitiva.

Preocupantemente para Orcel, los jueces europeos han tendido a favorecer al BCE. El regulador ha ganado alrededor del 75% de los recursos presentados por los bancos ante el Tribunal General, declaró a Breakingviews una fuente conocedora del proceso. Si esto vuelve a ocurrir en el caso de UniCredit, debería llamar la atención de otras entidades.

Las principales preocupaciones del BCE sobre el negocio ruso de UniCredit son hipotéticas, como la posibilidad de que el banco de Orcel procese accidentalmente pagos para una persona sancionada. Aunque ese riesgo aún no se ha materializado, el BCE cree que el peligro es lo suficientemente grave como para querer que UniCredit reduzca radicalmente su negocio.

Una línea de pensamiento similar podría aplicarse a las políticas ecológicas del organismo de vigilancia: las pérdidas de préstamos derivadas del cambio climático no se han producido todavía en general, pero el BCE sigue considerando la posibilidad de imponer multas a los bancos que hayan tardado en reevaluar su exposición a empresas contaminantes.

Es probable que las entidades impugnen cualquier acusación ante los tribunales, pero sus argumentos pueden verse debilitados si la acción de UniCredit sienta un precedente para que el BCE penalice riesgos hipotéticos y difíciles de cuantificar. Además, una victoria contra Orcel podría incluso envalentonar al supervisor para adoptar una postura más dura a la hora de imponer multas. Tanto si están de acuerdo con Orcel como si no, los ejecutivos bancarios tienen algo que decir en su caso.



Sede de UniCredit, en Milán. GETTY



Si el fallo da la razón al BCE, que argumenta riesgos solo hipotéticos, sentaría un precedente de cara al cambio climático

Amazon se pone elegante con Saks

JENNIFER SABA

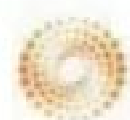
El jefe de Amazon, Andy Jassy, va a combinar un *blazer* a medida con unos pantalones cargo baratos. Ha acordado respaldar como inversor la compra por parte de Saks Fifth Avenue de su rival Neiman Marcus, el pinturero operador de grandes almacenes, al tiempo que valora crear un competidor para Shein y Temu.

Amazon controla el 35% de las ventas de *ecommerce* de ropa en EE UU, o unos 60.000 millones de dólares de valor bruto de mercado anual, estima eMarketer. Posee el 60% del mercado de equipos y suministros de oficina y la mitad del de ordenadores y electrónica. Y tiene muchas opciones para crecer. La ropa de lujo es mucho más rentable, y la popularidad de la moda rápida parece sostenible.

HBC, matriz de Saks, dijo el día 4 que pagaría 2.700 millones por la cadena homónima de Neiman y sus tiendas de lujo Bergdorf Goodman, un acuerdo largamente debatido, puesto que a los comerciantes de alta gama les cuesta atender a los compradores online. Neiman Marcus salió de la quiebra en 2020... para encontrarse con la presión de los proveedores LVMH y Richemont. Unir fuerzas con Saks en teoría aporta un peso extra para negociar en nombre de 150 ubicaciones con un total combinado de 10.000 millones en ventas anuales.

La inversión de Amazon es más prometedora que otras iniciativas recientes. Hace cuatro años, abrió tiendas de lujo con Oscar de la Renta y vende bolsos caros de segunda mano con What Goes Around Comes Around. Esos esfuerzos no han despegado: la selección de diseñadores disponible en Saks y Neiman Marcus es mayor.

Además, el modelo de Amazon choca con la realidad, porque pretende mantener el control sobre los precios, los datos de los clientes y las marcas. Los fabricantes del lujo tienen sus propias ideas y quieren mantenerse alejados de las opciones baratas. Tener una participación en la recién creada división Saks Global, suponiendo que no intervengan los antimonopolio, debería de dar a Amazon una visión más clara de cómo compran los más ricos. El extremo inferior del mercado es una amenaza mayor. Shein y Temu ayudan a explicar por qué Amazon podría iniciar su propio canal de vendedores chinos que envían directamente a los clientes, según CNBC. Como sabe todo experto en moda, lo chic y lo asequible suelen ser una combinación ganadora.



REUTERS BREAKINGVIEWS

Para más información Breakingviews. reuters.com
Los autores son columnistas de Reuters Breakingviews. Las opiniones son suyas.
La traducción, de Carlos Gómez Abajo, es responsabilidad de CincoDías.

Comercio. En busca de nuevas y mejores oportunidades en Turquía —P3

Pymes I+D+i



GETTY IMAGES

Turbinas y coches aúpan la máquina-herramienta

La industria creció un 22,6% en 2023 y marcó un récord histórico ▸ La innovación y la internacionalización son las claves del éxito de las compañías en los últimos años

ELISA TASCA
MADRID

Carrera de obstáculos. Esto es lo que las empresas de máquinas-herramienta (máquinas, componentes y herramientas de corte) vivieron en los últimos años, entre el aumento del precio de las materias primas, el incremento de los costes energéticos y las tensiones geopolíticas, que minaron la confianza industrial poniendo en riesgo el apetito inversor. A pesar de este escenario incierto, el negocio cerró 2023 marcando un récord histórico, con un crecimiento del 22,6% respecto al ejercicio anterior.

El alto grado de internacionalización, los esfuerzos en innovación y la captación de talento cualificado han hecho de España el tercer productor y exportador de la Unión Europea en esta actividad y el noveno del mundo, y la han convertido en líder mundial especialmente en aplicaciones y productos de alta complejidad técnica y nivel tecnológico.

Además, la buena captación de pedidos acumulada en los últimos dos años –por la complejidad de los productos, entre el orden y la fecha de entrega transcurren de media 10 o 12 meses– ha permitido que esta actividad haya alcanzado una facturación de 2.157,3 millones en 2023, según los datos de la asociación de fabricantes de máquinas-herramienta (AFM).

Por sectores, el de la deformación (procesos por los que se altera las propiedades físicas y mecánicas de un material para obtener una pieza final) ha servido de locomotora para el negocio, con un repunte del 54,4% respecto al ejercicio anterior, que se explica gracias a la reactivación de la automoción y al aumento de la demanda especialmente en dos mercados: Estados Unidos y México. El arranque (procesos por los que se extrae material para obtener una pieza final), en cambio, experimentó un avance del 13,7% respecto a 2022, impulsado especialmente por la aeronáutica, los bienes de equipo y las inversiones en el sector energético, entre otros. El resto de divisiones, como los componentes y otras máquinas, aumentaron un 21,8% y un 28,3%, respectivamente.

España es el tercer productor y exportador de estos productos en la UE y el noveno del mundo

La venta de bienes al exterior alcanzó máximos y superó los 1.600 millones de euros, un 21,8% más

En esta actividad, el negocio exterior es clave, tal y como destaca José Pérez Berdud, presidente de AFM Cluster, que integra a más de 800 empresas de la industria: "Como media se exporta cerca del 80% de lo que se produce, pero en el caso específico de las máquinas este porcentaje llega a alcanzar el 85%", explica. La venta de bienes fuera de España también marcó máximos en 2023, con un crecimiento del 21,8% hasta los 1.611,9 millones de euros. Los principales mercados fueron Estados Unidos (14,01%), Italia (13,02%), Alema-

—Continúa en P2

En portada

—Viene de P1
nia (8,98%), China (8,23%), México (7,41%), Francia (7,02%), Portugal (4,92%) y Turquía (3,41%). EE UU se ha convertido por primera vez en el principal destino y México sigue su estela, con un aumento de la demanda.

Joseba Esparza, analista de Crédito Zona Norte de Solunion España, señala que la fortaleza estadounidense se ha visto beneficiada por la reactivación de la automoción y la caída del mercado alemán, que históricamente ha sido el principal. México, por su parte, el primer mercado de Latinoamérica para este negocio, se ha convertido en el quinto en volumen de exportación y en el segundo, tras EE UU, en entrada de pedidos: "EE UU está importando producción que realizaba en China, lo que se conoce como *nearshoring*, para trasladarla a México, en parte gracias al acuerdo de libre comercio entre ambos países y Canadá. Esto está motivando que las plantas en México deben industrializarse con fuertes inversiones en equipos".

Salir fuera

La importancia de las ventas internacionales para la industria es evidente en el caso de Ibarmia, fundada en 1953. Con 180 empleados, una sede central en Azkoitia (País Vasco), y filiales en China y Alemania, la empresa se especializa en la fabricación de centros de mecanizado y tornos CNC multitarea de alta precisión, herramientas industriales para la fabricación y producción de piezas metálicas y otros materiales.

Sus clientes principales son grandes fabricantes, especialmente de componentes mecánicos de alta precisión como el aeroespacial, la energía eólica, el ferroviario y defensa, y pymes de mecanizado de precisión. El 90% de su facturación total viene del exterior, especialmente de Europa, América del Norte y África.

En 2023 ganó 40 millones de euros: "Hemos experimentado un crecimiento sólido en los últimos cinco años, con un incremento promedio anual del 7% gracias a la expansión en nuevos mercados y a la innovación en nuestras líneas de productos", detalla Koldo Arandia, director general de la firma.

Si bien las tensiones geopolíticas han impactado en la empresa, afectando sobre todo a la cadena de suministro en lo que se refiere a la adquisición de componentes y materias primas, Arandia asegura que han paliado el problema diversificando sus fuentes y ampliando sus capacidades logísticas. Gracias a esto y a las nuevas apuestas de la compañía, como la innovación de nuevas tecnologías de mecanizado, la consolidación en países estratégicos y la expansión en mercados emergentes, prevén un crecimiento sostenido en los próximos cinco años. "Estamos invirtiendo en digitalización y automatización para mantenernos a la vanguardia del sector, destaca.

Nuevos mercados

El crecimiento de los pedidos en los países norteamericanos ha compensado en parte la debilidad de la demanda del que fue tradicionalmente el primer mercado: Alemania. La languidez económica germana, así como la caída de la confianza empresarial, ha ralentizado la demanda de estos bienes. A este se suma China, cuya trayectoria económica está envuelta en la incertidumbre. El país centroeuropeo ha sido históricamente el principal mercado para Soraluce, una compañía fundada en 1962 que produce fresadoras, mandrinadoras y tornos verticales, soluciones multifunción y sistemas y líneas automatizadas. Con 400 empleados y una facturación de 146 millones, más del 90% de su volumen de negocio depende del exterior. Entre los mercados con mayor crecimiento, destacan EE UU, México y Brasil.

Sus clientes son variados: desde el negocio de los bienes de equipo y la energía, hasta vehículos industriales, aeroespacial y ferrocarril. "Vemos una tendencia hacia proyectos más complejos y personalizados por parte de los clientes y la creciente adopción de tecnologías avanzadas como la automatización y la fabricación inteligente, lo que requiere adaptación por parte de los fabricantes", asevera Rafa Idigoras, CEO de Soraluce.

En ocasiones, la entrada de nuevos mercados ha llevado a crecimientos de doble dígito. Es el caso de TDG Clamping Solutions, que desde 1916 fabrica platos y soluciones de amarre para tornos de grandes dimensiones y fresadoras, que ha subido un 40% en los últimos cinco años. En 2023, ganó 6,4 millones de euros, aunque prevé superar los ocho millones para 2025-2027. No obstante, el camino no ha sido fácil. De hecho, desde la compañía insisten en que la subida de precio de las materias primas como el acero y el alza energética han afectado a su negocio, junto con el cierre de un mercado "interesante" como el ruso, tras la invasión de Ucrania.

Pese a las dificultades, la búsqueda de nuevos destinos ha tenido sus frutos. "En los últimos cinco años hemos atacado varios mercados, picando un poco en todos ellos. Donde más se ha crecido porcentualmente ha sido en países bálticos y los Países Bajos, pero hemos mejorado también en Alemania, Italia, EE UU, Taiwan y Gran Bretaña", resume Michel Clavier, gerente de la firma con sede en Gernika. La empresa exporta el 60% de lo que factura; sin embargo, del 40% nacional, el 90% sale al extranjero a través de fabricantes de maquinaria que integran las piezas de TDG en sus productos.







Arriba, Michel Clavier, gerente de TDG Clamping Solutions. Abajo, a la izquierda, Rafa Idigoras, CEO de Soraluce, y a la derecha, Koldo Arandia, director general de Ibarmia.
FOTOS CEDIDAS POR LAS EMPRESAS

La fortaleza de la demanda de Estados Unidos y México contrarresta la debilidad de Alemania

El aumento de los costes de producción y de las materias primas ha impactado en este negocio

Retos a futuro

► **Talento y digitalización.** La búsqueda de talento cualificado representa un desafío. "Las personas son el bien más escaso y disputado y el más difícil de atraer y fidelizar", advierte José Pérez, de AFM. Por otro lado, está el desarrollo de las nuevas tecnologías: "Nuestro reto es democratizar la digitalización en las empresas del sector, sobre todo en las pymes, con retornos tangibles y rápidos, con aplicaciones sencillas de implantar".

► **Sostenibilidad.** Para él, la contribución tiene que ser triple. "Primero, a través del papel habilitador de la industria. Sin máquina-herramienta no pueden producirse aerogeneradores o vehículos que contaminen menos. Segundo, hay que medir nuestro impacto y reducir al máximo la huella de las empresas. Tercero, que los equipos sean eficientes en el uso de recursos y respetuosos con el medio ambiente", señala.

► **Geopolítica.** Las tensiones internacionales siguen siendo protagonistas. Ya se ha notado una ralentización de la demanda en el primer trimestre de 2024 debido a la situación convulsa que merma la confianza de la industria, un aspecto esencial para las inversiones. No obstante, Pérez hace una doble lectura: "La actual tendencia a la división del mundo en bloques, con la necesidad de garantizar la capacidad de producción en ambos, paradójicamente genera nuevas oportunidades, puesto que en algunos casos se están desdoblando las cadenas de suministro".

Comercio exterior

En busca de nuevas y mejores oportunidades en la turbulenta economía turca

El intercambio de bienes entre España y Turquía se mantiene sólido desde hace décadas y quiere llegar a 25.000 millones en 2030 ▶ Renovables, digitalización y ferroviario, áreas con potencial

ÓSCAR GRANADOS
MADRID

Con raíces profundas y ramas que se extienden. Así son los lazos entre Turquía y España, como un árbol centenario cuyas primeras semillas se plantaron en 1783, con la firma del Tratado de Paz, Amistad y Comercio entre el Imperio Otomano y el Reino español, que marcó el inicio de los vínculos diplomáticos y sentó las bases para puentes comerciales y culturales. La conexión ha sido marcada por periodos de cooperación y tensión geopolítica, pero encontró estabilidad a mediados de 1980, con la adhesión de España a la OTAN y a la UE, y el retorno de Turquía a la democracia parlamentaria. Con la oleada de inversiones españolas entre 2005 y 2015, el nexo ha florecido constantemente. El comercio bilateral es muestra de ello: en 2023 superó los 18.000 millones de euros y el objetivo es llegar a 25.000 millones anuales en los próximos cinco años.

Esto fue uno de los grandes anuncios de la VIII Cumbre Intergubernamental entre España y Turquía, celebrada en junio, y con 15 años de historia. "La relación entre ambos países viene de largo, y es importante ponerla en valor y explorar nuevas posibilidades", afirma Marta Blanco, presidenta de CEOE Internacional. España es la quinta economía que más invierte en suelo turco a través de más de 775 empresas que han desembolsado unos 11.277 millones de euros en la última década, según el Ministerio de Relaciones Exteriores de Turquía. Firmas como BBVA, Mapfre, Grupo Antolín, Gestamp Holding, Ferrovial y Acciona tienen una gran trayectoria en ese territorio, la puerta de entrada a Oriente Medio. Los inversores turcos en España son aproximadamente 125.

Empresas como Beko, conocida en España por su amplia gama de electrodomésticos; Hidromek, en maquinaria hidráulica, y Çimsa, en cemento y prefabricados. Detrás de ellas hay también un gran número de pymes que se ven beneficiadas de esta relación, abunda Blanco. "Las relaciones comerciales y de inversiones han avanzado en los últimos años, especialmente en automoción, maquinaria, industria textil, metalúrgica y química", comenta Luis Rodrigo de Castro, profesor de relaciones internacionales de la Universidad CEU San Pablo. Pero es especialmente relevante en los sectores financiero, industrial, de infraestructuras y energético, indican fuentes de la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones de la Secretaría de Estado de Comercio junto con la Oficina Económica y Comercial de Ankara. También existen otros terrenos por explorar. "La lucha contra el cambio climático, las energías limpias, la digitalización y el transporte ferroviario son campos de gran potencial", afirman.

Hay muchas oportunidades a futuro gracias a un marco institucional sólido. Turquía pertenece a la Unión Aduanera desde 1995, lo que facilita los intercambios con España. También hay convenios bilaterales, como el de evitar la doble imposición y el de promoción y protección de inversiones. Sin embargo, Ankara hace frente a un contexto macroeconómico turbulento, con inflación interanual por encima del 20% desde finales de 2021, una depreciación de su moneda desde 2019, déficits por cuenta corriente, creciente deuda externa y falta de reservas de divisas.

España es la quinta economía que más invierte en suelo turco y lo hace a través de más de 775 empresas

Turquía se enfrenta a una inflación interanual por encima del 20% desde finales de 2021

Barreras

Este panorama condiciona la confianza de los inversores internacionales, explica Eszter Wirth, profesora de Economía Internacional de Comillas ICADE. "Desde 2018, el presidente [Recep Tayyip] Erdoğan ha intentado ejercer un férreo control sobre las políticas económicas, poniendo en peligro la independencia del Banco Central", destaca. Pese a esto, la lira se ha estabilizado frente al dólar y al euro en los últimos tres meses. "Esto incentivaría la inversión extranjera y mitigaría la inflación generada por el encarecimiento de las importaciones", dice.

Los factores económicos son determinantes para alcanzar las metas de ambos Gobiernos. "La alta inflación, la debilidad de la moneda y el desequilibrio fiscal afectan negativamente las relaciones comerciales. Los productos españoles se vuelven más caros para los consumidores de Turquía, reduciendo la demanda, mientras que los bienes turcos se abaratan en el mercado español e internacional, aumentando la competencia para las exportaciones españolas", detalla De Castro.

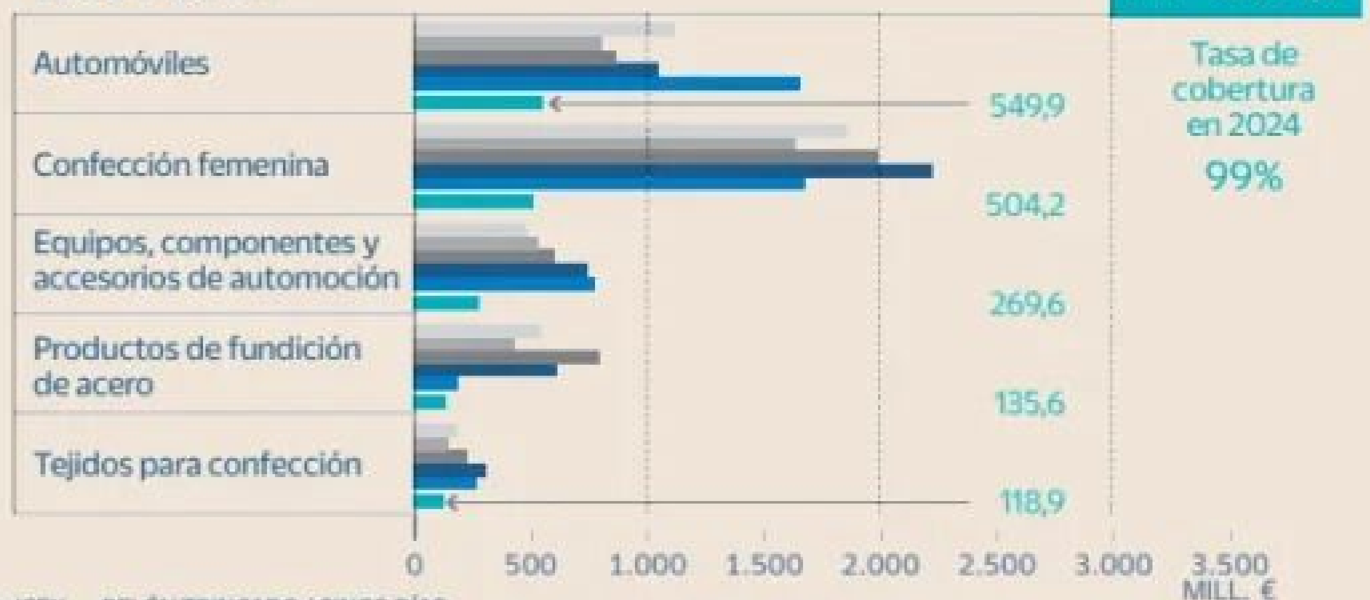
El desempeño de la economía turca se ha mantenido a tasas relativamente altas desde la pandemia. Sus condiciones climáticas y geológicas favorecen el desarrollo de una agricultura potente, y cuenta con una población joven y activa. "Su industria representa alrededor del 30% del PIB, tiene buenas infraestructuras y logística, y una ubicación geográfica estratégica", resalta Blanco. "Además, sus estándares son muy similares a los europeos, lo que facilita la colaboración".

Turquía quiere alcanzar un mix energético renovable del 50% para 2035, lo cual abre puertas para empresas españolas. También hay oportunidades en África, donde contratistas turcos están activos y pueden colaborar con firmas españolas. "Está interesada en nuestra experiencia en América Latina, lo que podría llevar a proyectos conjuntos en la región", concluye la representante de la CEOE.

El comercio exterior de España con Turquía







Fuente: ICEX BELÉN TRINCADO / CINCO DÍAS

Muy buena sintonía entre Madrid y Ankara

▶ El valor de la relación. Las exportaciones españolas de bienes pasaron de 6.762 millones de euros en 2022 a 8.766 millones en 2023, un 29,6% más. Las importaciones desde Turquía disminuyeron de 10.093 millones en 2022 a 9.120 millones en 2023, una caída del 9,6%.

▶ Gran avance. Los intercambios han tenido un crecimiento positivo y continuado en los últimos años: se han multiplicado casi por cuatro desde 2005 y casi duplicado desde 2010. Entre ambas naciones hay un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones desde 1998 y un Convenio para evitar la Doble Imposición desde 2003.

▶ Ventas. España exporta vehículos, productos químicos, farmacéuticos y metalúrgicos. Turquía vende al país textiles, productos metalúrgicos y componentes de automóviles. Además, forma parte de una unión aduanera con la UE desde 1995.

Inmobiliario



Una agente inmobiliaria muestra una vivienda por videollamada. GETTY IMAGES

Muchas empresas para pocos clientes: el ecosistema de las 'proptech'

Estas startups impulsan la compra, venta y gestión de propiedades ▶ Entre 2012 y 2023, España atrajo una inversión de 912 millones de euros

DANIEL ALONSO
MADRID

Durante décadas, el sector inmobiliario en España se ha caracterizado por una gestión muy tradicional de la compraventa y el alquiler de inmuebles. Sin embargo, en los últimos siete años, la innovación tecnológica se ha colado en las entrañas del sector y lo ha revolucionado desde dentro, en un país donde el acceso a la vivienda se ha convertido en una preocupación creciente.

En 2017 apenas había 50 *proptechs* (el nombre con el que se definen las startups inmobiliarias). En mayo de 2024, se contabilizaron hasta 548 de estas empresas, según un estudio de la consultora PwC. La mayoría, como Qlip o VisualUrb, ofrecen soluciones para los profesionales que trabajan dentro del sector, y otras, como Unlatch, también llegan con su servicio al cliente final.

Pablo Cereijo es presidente de la Asociación de Proptech España (ASPE) y fundador de la empresa VisualUrb, que cuenta con la mayor base de datos de urbanismo de España. Cereijo creó la organización hace menos de un año para "cambiar las mentes del sector inmobiliario", asegura. "Siempre ha dado mucho dinero de manera sencilla, así que ¿por qué vas a cambiar algo?", se pregunta. Pese a la resistencia natural de los profesionales y de la Administración a adoptar las nuevas tecnologías –"va perdida, no está innovando nada", dice el presidente de ASPE–, el 75% de los trabajadores ha aumentado su uso en el último año, según la encuesta de PwC. El 56% de los empleados recibió formación específica para aprender a utilizar las nuevas aplicaciones.

"Las *proptechs* no han venido a quedarse con el negocio, han venido a ayudar de manera extraordinaria al profesional", defiende Cereijo. Después del crecimiento exponencial que tuvo el sector hasta 2022 (cuando se contaban 537 *proptechs*), el número de nuevas startups se ha moderado en 2023 (555) y hay previsiones de que descienda hasta 548 en 2024.

El impacto en la industria es evidente: el 100% de los profesionales consultados por PwC cree que la tecnología ha aumentado la eficiencia de su trabajo, y el 80% asegura que ha tenido un impacto positivo en sus clientes, confirma el estudio, en la que han participado el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y The Fringe/LABS.

Sonia Bentué es la directora en España de Unlatch, una *proptech* de origen francés que ha dado el salto al país. A través de su aplicación, las promotoras inmobiliarias digitalizan el proceso de venta de una propiedad, desde la coordinación entre los distintos departamentos de la empresa hasta la relación con el cliente. "Ha sido muy duro", admite Buntué por teléfono al hablar del momento en que la compañía dio el salto a España.

Han tardado tres años en encontrar su nicho: en vez de luchar por las grandes promotoras de vivienda, se han centrado en las pequeñas y medianas, que están mucho más dispuestas a asumir nuevas tecnologías. Ahora trabajan con más de 50 promotoras, comercializadoras y gestoras diferentes. "El ecosistema en España está cambiando, pero el cambio es lento y nos sigue dando miedo lo desconocido", opina.

Fragmentación

España ocupa los puestos más altos del ranking en inversión a escala global. Desde 2012 hasta 2023 ha sido el sexto país en el que se ha realizado más inversión en *proptech* del mundo. La cifra llega a los 10.560 millones de dólares (unos 9.730 millones de euros) en esa década.

Solo entre 2021 y 2022, el país atrajo un monto de 990 millones de dólares (unos 912 millones de euros) para este tipo de startups inmobiliarias, según el barómetro anual *Proptech Global Trends 2023* del Principado de Mónaco y la ESCP Business School. El primer país en el ranking, con mucha diferencia, es Estados Unidos, con 241.000 millones de dólares (unos 222.765 millones de euros), seguido por China, Reino Unido, Alemania y Suiza.

Para un mercado tan pequeño como el español, Gustavo López, director de operaciones del Grupo API Cataluña, cree que "hay demasiadas" *proptechs* y, encima, no son europeas, son solo españolas. "Tener esta cantidad de startups para una población de 48 millones de personas es una locura", sentencia. "Somos un país de pymes, no de empresas gigantes, y eso es un problema enorme. Nos cuesta mucho fusionarnos y ese es un error, porque si esas 500 compañías se fusionan en 200, tendríamos la capacidad de ir a Europa y empezar a ser grandes", considera. Sobre todo porque si se juntan dos empresas, "no solo doblan la facturación, sino irían mucho más allá".

Eso es lo que están intentando en Qlip, que se ha aliado recientemente con Homming para impulsar la eficiencia de la gestión de los alquileres en España. Qlip es una empresa que contrata y gestiona todos los suministros (agua, luz, gas, alarma de seguridad) de una propiedad. Empezó hace casi cinco años y ya tiene 45 empleados, gestiona 2.500 nuevas contrataciones al mes y ha registrado unos ingresos de 2,4 millones de euros en 2023. Marta Pallarés, directora de ventas de la empresa, lo tiene claro: "Las *proptechs* tenemos que hacer un esfuerzo para integrarnos entre nosotros".*

El panorama global

▶ Orígenes. **Como tantas cosas, el ecosistema *proptech* nació en Estados Unidos en la década de 1990, después de una sucesión de innovaciones que tuvieron lugar en el mercado inmobiliario. En concreto, la transformación comenzó en Nueva York, Washington y California.**

▶ Capital. **Entre 2022 y 2023 se realizó una inversión de 38.904 millones de euros en 2.177 startups tecnológicas de 80 países diferentes, según el análisis *Proptech Global Trends 2023*. Estados Unidos está a la cabeza, con desembolsos entre 2012 y 2023 de 222.718 millones. En China, el siguiente en la lista, se registró una cifra de 53.938 millones en el mismo periodo.**

▶ Resto de Europa. **Pese a la relevancia de España en los rankings, Inglaterra, Francia y Alemania son los ecosistemas más fuertes en Europa, y los que están convirtiendo a sus startups en empresas internacionales capaces de saltar a otros países.**